Die Exportkreditversicherung

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung

der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften

(rer. pol.)

bei der

Hohen Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät

der

Schlesischen Friedrich-Wilhelms-Universität zu Breslau

vorgelegt von

Hans Schinck

Diplom-Volkswirt

Breslau 1930

Druck Anton Schreiber, Breslau

Gedruckt mit Genehmigung
der rechts- und staatsw. Fakultät der Universität Breslau
Berichterstatter: Professor Dr. Hesse

.....

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Meiner lieben Braut

.....

Gliederung

Seite

I. Teil.

A. Die gegenwärtige Wirtschaftsstruktur.

1. Veränderungen in der Weltwirtschaft . . . 1
2. Lage der deutschen Wirtschaft im allgemeinen 3

B. Die Notwendigkeit der Exportsteigerung.

1. Die deutsche Handelsbilanz 5
2. Die Verschuldung 7
3. Das Reparationsproblem 9
4. Der Arbeitsmarkt 10

C. Hemmnisse der Exportsteigerung.

1. Die Industrialisierung der Absatzländer . . 10
2. Der Protektionismus 11
3. Die Produktionskosten 12
4. Die Finanzierung des Exportes 13
5. Die Exportrisiken 14

D. Maßnahmen zum Ausgleich des Risikos.

1. Die Auskunft 16
2. Die Zahlungsbedingungen 18
3. Die Kreditversicherung 18

II. Teil.

A. Die Darstellung der Exportkreditversicherung.

1. Die Geschichte 23
2. Der äußere Aufbau 26
3. Die Versicherungspolicen.
   a) Der Plan A 33
   b) Der Plan B 47
   c) Der Plan C 51
4. Die bisherigen Ergebnisse 53

Seite

B. Kritische Betrachtung der Exportkreditversicherung 57

III. Teil.

Die Exportkreditversicherung im Ausland.

1. England 73
2. Frankreich 80
3. Die Vereinigten Staaten von Nordamerika . . 83
4. Oesterreich 85
5. Polen 87
6. Holland 89
7. Belgien 90
8. Italien 91
9. Schweden und Dänemark 91
10. Tschechoslowakei, Ungarn, Lettland und Estland 92

Literatur-Verzeichnis

Ackermann and Neuner: Crédit Insurance. New York 1924.

Ahrens: Exportkreditversicherung als betriebswirtschaftliches Problem der privaten Kreditversicherung. Rostock 1929.

Allgemeine Bedingungen für die Exportkreditversicherung A.

Allgemeine Bedingungen B für die Exportkreditversicherung.

Allgemeine Bedingungen für die Exportkreditversicherung C.

Ancey, Cesar: Les risques du crédit. L'assurance des Crédits commerciaux. Paris 1926.

Aschenbrenner, Rudolf: Exporthandel und direkter Industrie-Export in der Nachkriegszeit. Diss. Berlin 1929.

Bennewitz, Martin: Das Problem der Kreditversicherung nach dem Kriege. Diss. Leipzig 1928.

Bouchet, J.: La Garantie des Crédits Commerciaux et l'Assurance-Crédit. Paris 1925.

Brönner, J.: Der innere Markt. Stuttgart 1928.

Buisson: Le Crédit à l'erxportation. Bordeaux 1926.

Dauch, Walter: Die entscheidende Bedeutung des Exports für unsere Wirtschaft, in den Veröffentlichungen des Verbandes sächsischer Industrieller. Heft 56, Dresden 1929.

Eulenburg, F.: Neue Grundlagen der Handelspolitik. München und Leipzig 1925.

Derselbe: Die deutsche Industrie auf dem Weltmarkt. In: Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft. 2. Aufl. Berlin 1929.

Francuski, Alexander: Die Kreditversicherung. Diss. Basel 1928.

Friebel, Otto: Der Handelshafen Odessa. Leipzig und Berlin 1921.

Giesen, Karl: Gegenwartsprobleme der deutschen Außenhandelspolitik und ihre Lösung in den neuen vom Deutschen Reich abgeschlossenen Handelsverträgen und Wirtschaftsabkommen. Diss. Frankfurt 1927.

Goldschmidt, Erich: Die Exportkreditversicherung. Berlin 1928.

Gutmann, Paul Max: Der Exportkredit, insbesondere der staatliche Exportkredit. Diss. Frankfurt 1924.

Günther, A.: Die Kreditversicherung in Deutschland. Diss. Frankfurt 1924.

Harms, Bernhard: Das neue Deutschland im neuen Europa. In: Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft. 2. Aufl. Berlin 1929, Bd. 1.

Hecht, Hermann: Kredite und Risiken im Exporthandel. In: Kreditwirtschaft. T. 2 (Kölner Vorträge, 2. Bd.) Leipzig 1927.

Henrich: Die Stuttgarter Kreditversicherung 1911.

Herzfelder, Emil: Das Problem der Kreditversicherung. Leipzig 1904.

Derselbe: Förderung des Warenkredits durch Kreditversicherung. Sonderdruck aus der Hanseatischen Rechtszeitschrift.

Hesse, Albert: Grundriß der politischen Oekonomie. 2. Teil, Volkswirtschaftspolitik. 10. Aufl. Jena 1923.

Hülsse: Versicherung und Wirtschaft, eine Untersuchung über den Begriff der Versicherung in der „Volkswirtschaftslehre". Diss. Halle 1914.

Jannasch, Robert: Was tut dem deutschen Exporthandel nach dem Kriege not? Berlin 1916.

Jordan, Emil: Übersee-Export. Leipzig 1925.

Kapferer, Clodwig: Exportförderung. Bd. 1. Die Marktanalyse. Berlin u. Leipzig 1929.

Klein, Helmut: Ausfuhrförderung. Berlin 1929.

Kühn, Hans: Der Ausfuhrhandel im Überseeverkehr. Berlin 1908.

Lange, K.: Die Passivität der deutschen Handelsbilanz als wirtschaftspolitisches Problem. 1925.

Lengyel, S.: Der gegenwärtige Stand der Kreditversicherung. In: Assekuranz-Jahrbuch Bd. 45. Wien u. Leipzig 1926.

Liebig v., E.: Beiträge und Vorschläge zum Problem der Kreditversicherung. Berlin 1905.

Luther, Hans: Von Deutschlands eigener Kraft. Berlin 1928.

Luttenberger, Karl: Zur Frage einer deutschen Exportkreditversicherung. In: Festgabe für Otto Prange. Berlin 1926.

Maerz, Johannes: Die Zukunft des deutschen Außenhandels. Dresden 1925.

Manes, Alfred: Versicherungslexikon. Berlin 1924.

Derselbe: Versicherungswesen. 4. Aufl. Bd. 1, Leipzig u. Berlin 1924.

Massmann, Erich: Die Kreditversicherung. Berlin 1928.

Mildebrath, Georg: Allgemeines und Besonderes zur Frage der Kreditversicherung. In: Festgabe für Otto Prange. Berlin 1926.

Moldenhauer: Das Versicherungswesen. 3. Aufl. Berlin 1917, Bd. 1.

Mahlberg: Das Auskunftswesen und seine Probleme. Leipzig 1928.

Nixon: Credit Insurance. In „Journal of the Insurance Institute of London" 1927.

Paish, Sir George: Der Weg zur wirtschaftlichen Gesundung der Welt. Berlin 1927.

Pintschovius: Die Kreditversicherung. München 1927.

Prion, W.: Kapital und Betrieb. Leipzig 1929.

Reichsverband der Deutschen Industrie: Die Exportkreditversicherung mit Unterstützung des Reiches. 1926 Heft 31, 1929 Heft 43.

Reichszentrale für Heimatdienst: Ausfuhr eine deutsche Lebensfrage. Richtlinien Nr. 181. Berlin 1929.

Rohrbeck, D.: Über die Kreditversicherung in Deutschland. Berlin 1924.

Rosenbaum, E.: Funktionen des Export- und des Importhandels. In: Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft. 2. Aufl. Berlin 1929, Bd. 2.

Schauer, Rudolf u. Helmut Rost: Die Kreditversicherung im internationalen Handelsverkehr. Berlin 1926.

Schimmelpfeng: Das Problem der Kreditversicherung. Berlin 1887.

Schlesinger, Georg: Gegenwartsfragen der Kreditversicherung. Wien 1926.

Derselbe: Zur Frage des Kredites und der Kreditversicherung. Berlin 1929.

Schütt, Alfred: Die Finanzierung des Hamburger Außenhandels. Hamburg: Verlag Nautische Rundschau. 1926, XIII.

Siegel, Otto: Die Exportkreditversicherung in Österreich. In: Schweizerische Blätter für Handel und Industrie. 1929, Heft 13.

Simon, H. A.: Die Banken und der Hamburger Überseehandel. Stuttgart und Berlin 1909.

Swain: Commercial Credit Risks. London 1925.

Trendelenburg, Ernst: Exportförderung. Köln 1926.

Derselbe: Fragen der Weltwirtschaftspolitik. In: Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft. 2. Aufl. Berlin 1929.

Verband sächsischer Industrieller: Die nationale Bedeutung des Außenhandels und sein Schutz bei uns und unseren Konkurrenten. In den Veröffentlichungen Heft 57. Dresden 1929.

Derselbe: Anträge zur Änderung der Exportkreditversicherung. Dresden 1929.

Verein Hamburger Exporteure: 26. Jahresbericht 1928.

Zeitschriften

Bankarchiv.

Bankwissenschaft.

Creditreform.

Der deutsche Oekonomist.

Der deutsche Volkswirt.

Deutscher Außenhandel.

Deutsche Wirtschaftszeitung.

Kaufmann in Wirtschaft und Recht.

Magazin der Wirtschaft.

Maschinenbau / Wirtschaft.

Mitteldeutsche Handelsrundschau.

Neumanns Zeitschrift für Versicherung.

Versicherung und Geldwirtschaft.

Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung.

Wirtschaftliche Nachrichten für Handel, Gewerbe und Industrie.

Wirtschaftliche Nachrichten für Rhein und Ruhr.

Wirtschaftsdienst.

Wirtschaftsberichte des Bankhauses Gebr. Arnhold, Dresden.

Wirtschaft und Statistik.

Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft.

Zeitungen

Berliner Börsen-Zeitung.

Berliner Tageblatt.

Deutsche Allgemeine Zeitung.

Deutsche Bergwerkszeitung.

Frankfurter Zeitung.

Industrie- und Handelszeitung.

Vossische Zeitung.

I. Teil.

A. Die gegenwärtige Wirtschaftsstruktur.

1. Veränderungen der Weltwirtschaft.

Beschäftigt man sich mit der Exportkreditversicherung, so muß man sich, um sie zu verstehen, die Wirtschaftslage nicht nur Deutschlands, sondern der Welt und die Veränderungen, die sie im letzten Jahrzehnt erfahren hat, vor Augen führen. Diese, bedingt sowohl durch die natürliche Entwicklung wie durch die Folgen des Krieges, war ausschlaggebend dafür, daß der latente Wunsch nach Exportkreditversicherung zu einer akuten Forderung wurde, und im Jahre 1926 zur Schaffung der staatlichen Exportkreditversicherung führte.

„Vor dem Kriege war Europa nicht nur politisch, sondern auch wirtschaftlich der Mittelpunkt der Welt".[1]) In den nachfolgenden Jahren traten bedeutende Verschiebungen der Produktionsverhältnisse und des wirtschaftlichen Kräfteverhältnisses in der Weltwirtschaft ein. Besonders grundlegend waren diese in der Rohstoffwirtschaft. Die europäische Rohstoffindustrie, die Fundstätten der Kohle und des Erzes, waren in Deutschland an der Ruhr, an der Saar und in Oberschlesien, sowie in England und Frankreich. Durch den Friedensvertrag wurde diese einheitliche Zusammenfassung zu Ungunsten Deutschlands auseinandergerissen.

Dazu kam, daß sich das Schwergewicht der bisherigen Rohstoffländer durch Auffindung neuer Rohstofflager verschob. Die Vereinigten Staaten von Amerika produzieren

	heute	gegenüber 1913
Eisen	43,2%	34,9%
Kupfer	53,5%	56,3%
Blei	40,1%	37,1%
Zink	47,0%	32,3%

der Weltproduktion.

[1]) Harms, Das neue Deutschland im neuen Europa. In: Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft. 2. Aufl. Berlin 1929, Bd. 1. S. 1.

Bedeutsam ist auch, daß die beiden Elemente Kohle und Erz an Bedeutung eingebüßt haben, ja mehr und mehr verdrängt werden. An Stelle der Kohle tritt das Öl, das sowohl in der Industrie wie im Verkehrswesen Eingang gefunden hat, da es rationeller im Verbrauch ist und verschiedene Vorteile im Betriebe gewährleistet. Während die Kohlenförderung gegenüber 1913 um ein Viertel zurückgegangen ist, „beträgt die Rohölproduktion heute bereits 21% der Kohlenförderung“[1]), und Amerika nimmt eine Art Monopolstellung auf diesem Gebiete ein, da ca. 85% der Ölgewinnung in seiner Hand sind. Daneben hat sich die Elektrizität, besonders in den Ländern, in denen genügend Wasserkräfte zur Verfügung stehen, stark ausgebreitet.

Die Fortschritte, die man in der Gewinnung von Aluminium gemacht hat, indem zur Herstellung mit Wasserkraft erzeugte Elektrizität verwendet werden kann, die den Produktionsprozeß bedeutend verbilligt, und der Umstand, daß die Verarbeitungsmöglichkeiten dauernd wachsen — erst vor kurzem sind Versuche gelungen, Aluminium zu schweißen — haben dazu geführt, daß dies Metall immer mehr auf Kosten anderer, vor allem des Eisens, an Bedeutung gewinnt. Die Weltproduktion an Aluminium von 1926 wies gegenüber der von 1913 die Steigerung von 206% auf.

Aber nicht nur in der Urproduktion, sondern auch in der weiterverarbeitenden Industrie sind Wandlungen von entscheidender Bedeutung eingetreten. Während des Krieges war in vielen Staaten eine Erweiterung bezw. Neuschaffung von Industrien erfolgt, um einmal den gesteigerten Bedarf der kriegführenden Staaten zu decken, und zum anderen, um die Rohstoffe, die man nicht ausführen konnte, selbst zu verarbeiten. Das Ende des Krieges sah deshalb auf dem Weltmarkt eine stark vermehrte Industrie, die für ihre Produkte dort Absatz suchte.

Dazu kommt das Erstarken des nationalen Gedankens in der ganzen Welt, „der Wille zum staatlichen Eigenleben“, der sich vor allem in den Kolonialgebieten (Indien) zeigt und zu einer Industrialisierung der betreffenden Gebiete führt.

Schließlich kann man beobachten, daß die Tendenz besteht, die Industrie mehr und mehr an den Ort der Rohstoffgewinnung zu ziehen.

Alle diese Momente haben für Europa eine nachteilige Wirkung.

---

[1]) A. Blaustein, Die Lage Europas und die europäische Zollunion. In: H. Heimanns „Europäische Zollunion“, Berlin 1926.

Anteil Europas und Außereuropas an der Gesamtausfuhr des Welthandels.[1]

	1913	1926
Europa	59%	48%
Außereuropa	41%	52%

Vor dem Kriege war Europa der Geldgeber der ganzen Welt. Nach Angabe von Trendelenburg[2]) flossen allein in Form von Waren 7—8 Milliarden Mark pro Jahr an Zinsen in diesen Erdteil. Infolge dieser Vormachtstellung war es in der Lage, den Bedürfnissen der eigenen Industrie entsprechend, die industrielle Produktion der Überseeländer zu beeinflussen. Heute ist Europa zum größten Schuldner geworden, der, um seine Wirtschaft aufrecht zu erhalten, Kapital im Ausland leihen muß und seinen dominierenden Einfluß in wirtschaftlicher Beziehung verloren hat. Man kann deshalb von einer Enteuropäisierung der Weltwirtschaft sprechen.

2. Die Lage der deutschen Wirtschaft im allgemeinen.

Innerhalb Europas hat jedoch Deutschland die Folgen der Änderungen am meisten zu spüren. Deutschland war ursprünglich ein Agrarland und noch um die Mitte des vorigen Jahrhunderts waren 70% seiner Bevölkerung in der Landwirtschaft tätig. Da sich das deutsche Volk jährlich um rund 1 Million Menschen vermehrte, wurde der Boden zu knapp, und trotz der Intensivierung reichten die eigenen Produkte zur Ernährung nicht mehr aus. Die fehlenden Lebensmittel mußten eingeführt werden und vor dem Kriege waren „11 Millionen Menschen unseres Volkes darauf angewiesen, dauernd von fremdem Grund und Boden ihre Nahrungsmittel zu bekommen, oder m. a. W., 2 Monate konnte die ganze Bevölkerung in Deutschland nicht leben“[3]). Ende des vorigen Jahrhunderts erfolgte deshalb der Übergang zum vorwiegenden Industriestaat. Der große Reichtum Deutschlands an Kohle und Erzen begünstigte diese Umstellung, und durch die Tüchtigkeit der Bevölkerung war ein schneller Aufstieg gewährleistet. Allerdings mußten noch Rohstoffe eingeführt werden und zwar im Jahre 1913 für ca. 5 Milliarden Mark. Die Ausfuhr erstreckte sich auf Halb- und Fertigfabrikate und mit dem hierbei erzielten Überschuß konnten die eingeführten

[1]) Hans Luther: Von Deutschlands eigener Kraft. Berlin 1928. S. 78.

[2]) Trendelenburg: Fragen der Handelspolitik. In: Kölner Industriehefte, 1925, Heft 3.

[3]) Eulenburg: Die deutsche Industrie auf dem Weltmarkt. In: Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft. 2. Aufl. Berlin 1929 Bd. 1. S. 390.

Lebensmittel, sowie Futter- und Düngemittel für die Landwirtschaft bezahlt werden. Wenn unsere Handelsbilanz vor dem Kriege trotzdem passiv war, — wir deckten durch unsere Ausfuhr ungefähr $^5/_6$ der Einfuhr,[1]) — so standen uns zur Begleichung des Restes die Forderungen zur Verfügung, die wir an das Ausland hatten. Als solche kamen unsere Kapitalanlage im Ausland, die auf 25—28 Milliarden Mark geschätzt wird,[2]) die Einnahmen aus dem Schiffsverkehr und die der Versicherungsgesellschaften in Frage. Diese Beträge wurden durch die Einfuhr nicht vollkommen absorbiert, so daß unsere Zahlungsbilanz mit rund 1 Milliarde Mark aktiv blieb.

Durch das Versailler Diktat ist in der Struktur Deutschlands eine grundlegende Änderung eingetreten. Durch den Verlust großer Teile der Provinzen Ost- und Westpreußen, Posens und Pommerns ist unsere Nahrungsmittelgrundlage erheblich verkleinert worden. Die Verluste an landwirtschaftlichen Produkten, die wir dadurch erleiden, ergeben sich aus nachfolgenden Zahlen.[3])

Produktion 1913 an	Altes Reichsgebiet	Verlust	Verlust in %
Weizen u. Roggen	16,88 Mill. to.	2,65 Mill. to.	15,7
Kartoffeln	54,12 Mill. to.	9,75 Mill. to.	18,0

Dabei handelt es sich bei den abgetretenen Gebieten gerade um die besten Überschußgegenden. Denn während im Jahre 1913 von der Ernte nach Abzug der Aussaat im Reichsdurchschnitt 239 kg pro Kopf Roggen und Weizen zur Verfügung standen, betrug dieser Durchschnitt in Ostpreußen, Westpreußen und Posen 570 kg.

Die Bevölkerung dagegen hat sich nicht den Gebietsabtretungen entsprechend vermindert. Die abgetretenen Agrargegenden waren verhältnismäßig schwach bevölkert. Durch die Aufnahme von Flüchtlingen aus diesen Teilen und die Rückkehr von Auslandsdeutschen wurde die uns verbliebene Bevölkerung noch vermehrt, so daß die Einwohnerzahl ,die pro qkm 1910 noch 124,19 betrug, sich auf 134,23 im Jahre 1925 erhöhte.[4]) Daraus folgt, daß heute $^1/_5$ bis $^1/_4$ aller Lebensmittel eingeführt werden müssen, d. h. „15 Millionen Menschen können nicht aus deutschem

[1]) Eulenburg, a. a. O. S. 396.

[2]) Eulenburg, a. a. O. S. 396.

[3]) Statistisches Reichsamt: Deutschlands Wirtschaftslage unter den Nachwirkungen des Weltkriegs. Berlin 1923.

[4]) Statistisches Jahrbuch 1929.

Boden ernährt werden, oder anders ausgedrückt, 3 Monate können wir auf deutschem Boden nicht leben".[1])

Die Industrie ist durch die Abtretung Elsaß-Lothringens und Ost-Oberschlesiens, sowie durch die, wenn auch zeitlich begrenzte Ausgliederung des Saargebietes aus dem deutschen Wirtschaftskörper, empfindlich getroffen worden. Der Eisenerzbergbau wurde auf ¼ seiner Förderung von 28,61 Millionen to, also um rund 75% verkleinert. 26% der Steinkohlenförderung, 66% der Zink- und 25% der Bleierzgewinnung gingen verloren. Es müssen also auch weit größere Mengen dieser Rohstoffe im Vergleich zu früher aus dem Ausland eingeführt werden, um den erforderlichen Bedarf zu decken.

Unser Auslandsvermögen ist durch das Versailler Diktat zum allergrößten Teil verloren gegangen und die Erlöse aus dem für das Ausland geleisteten Diensten sind erheblich gesunken.

B. Die Notwendigkeit der Exportsteigerung.

1. Die deutsche Handelsbilanz.

Zusammengefaßt ist also heute in Deutschland eine gegenüber der Vorkriegszeit erhöhte Einfuhr notwendig, die nur durch eine entsprechend gesteigerte Ausfuhr bezahlt werden kann. Das Volumen des deutschen Außenhandels ist unter Schwankungen ständig im Anstieg, die absoluten Ziffern sind so beträchtlich, daß sie über den Rekordzahlen der letzten Vorkriegszeit liegen. Unter Berücksichtigung des niedrigen Geldwertes reicht jedoch die heutige Ausfuhr noch nicht an die von 1913 heran. Auch die Zusammensetzung des deutschen Außenhandels entwickelt sich in der gewünschten Richtung, Rohstoffe werden eingeführt und nach Verarbeitung ausgeführt.

Die deutsche Handelsbilanz von 1925 bis 1929 in Mill. RM.

	1925	1926	1927	1928	1929
Einfuhr im reinen Warenverkehr	11744,0	9701,4	13801,2	13649,5	13434,6
Ausfuhr im reinen Warenverkehr ohne Reparations-Sachlieferungen	8930,5	9929,9	10375,6	11782,8	13482,2

[1]) Eulenburg, a. a. O. S. 393.

	1925	1926	1927	1928	1929
Reparations-Sachlieferungen	491,9	631,3	578,7	662,8	799,1
Überschuß im reinen Warenverkehr ohne Reparations-Sachlieferungen	—2813,5	+228,5	—3425,6	—1866,7	+47,6
mit Reparations-Sachlieferungen	—2321,6	+859,8	—2846,9	—1203,9	+846,7

Einfuhrüberschuß —, Ausfuhrüberschuß +.

Trotzdem ist die Handelsbilanz mit Ausnahme der Jahre 1926 und 1929 passiv. Die Aktivität dieser beiden Jahre ist lediglich auf eine verringerte Kapitaleinfuhr zurückzuführen, die 1926 bedingt war durch heftige Krisenerscheinungen im deutschen Wirtschaftsleben, 1929 dagegen durch die bestehende Unsicherheit in der Frage der Neuregelung der Reparationen und den gesteigerten Kapitalbedarf der Geldgeber selbst. Die Steigerung der Ausfuhrzahl beruht hauptsächlich auf der Ausfuhr von Produktionsmitteln. Wie wird es aber, wenn die jungen Industrieländer mit diesen versorgt sind oder es ihnen gelingt, selbst zur Produktionsmittelfabrikation überzugehen?

Aus der Handelsbilanz stehen also bis jetzt keine Überschüsse zur Aktivierung der Zahlungsbilanz zur Verfügung.

Man hat, um dem zu begegnen und um die stark angewachsene Einfuhr zu vermindern betont, daß zahlreiche Waren, hauptsächlich Lebens- und Genußmittel, eingeführt würden, die teils entbehrlich seien, einen unangebrachten Luxus darstellten, und teils von uns selbst erzeugt werden könnten. Was ist aber Luxus? Die deutsche Einfuhr besteht zu 87% aus Nahrungsmitteln, Rohstoffen und Halbfabrikaten und zu 33% allein aus Nahrungsmitteln.[1]) Soweit diese aus den tropischen Ländern stammen, wie Kaffee, Kakao, Tee, Tabak und Südfrüchte, ist eine Produktion im Inland sowie ein Ersatz unmöglich. Ein Urteil über die Entbehrlichkeit dieser Waren ist immer subjektiv, und was für den einen Luxus ist, behauptet der andere nicht entbehren zu können. Eine bestimmte Menge dieser Güter werden wir auch aufnehmen müssen, da wir den Ursprungsländern, die Absatzgebiete unserer Industrie sind, in den Handelsverträgen zollbegünstigte Kontingente ihrer Erzeugnisse einräumen mußten. Unsere wirtschaftliche Lage zwingt

[1]) Röpke, a. a O. S. 348.

uns jedoch zu einer Einschränkung des Konsums, der gerade auf diesem Gebiete zu groß ist.

Eine Steigerung der landwirtschaftlichen Produktion soll sich nach Ansicht von Fachleuten „durch intensivere Düngung, sorgfältigere Saatgutauslese, weitere Mechanisierung der Bodenbearbeitung, Verbesserung der Zuchtstämme ohne Steigerung der Produktionskosten pro Einheit erreichen lassen. Auch die Standardisierungsmaßnahmen für landwirtschaftliche Produkte sind als Mittel zur Minderung der Einfuhr anzuerkennen. Leider läßt die augenblickliche Lage der Landwirtschaft auf absehbare Zeit keinen grundlegenden Umschwung nach dieser Richtung zu, denn die Intensivierung in den Nachkriegsjahren hat sich als unrentabel erwiesen und zu einer starken Verschuldung geführt. Die Betriebe, die am stärksten intensiviert haben, sind heute am meisten verschuldet. Auch die Bauernschaft ist nicht davon verschont geblieben. In Ostpreußen sind 42% aller Gutsbetriebe von mehr als 100 ha verschuldet mit mehr als 100% des neuerdings ermittelten sog. Einheitswertes.“ [1])

Die Menge der eingeführten Rohmaterialien kann nicht verringert werden, im Gegenteil, mit zunehmender Ausfuhr wird sie steigen.

2. Die Verschuldung.

Damit sind die Ursachen, die zu gesteigertem Export zwingen, noch nicht erschöpft. Nach der Inflation war das kapitalarme, durch schwere Substanzverluste erschöpfte Deutschland gezwungen, im Ausland erhebliche Kredite aufzunehmen, um seine Wirtschaft wieder in Gang setzen zu können. Diese Kreditverpflichtungen erreichten Ende April 1929 den Betrag von rund 6 Milliarden Reichsmark. Nehmen wir einen Durchschnittszinssatz von nur 6,5% an, so ist allein für die Verzinsung (ohne Amortisation) vierteljährlich ein Devisenbedarf von rund 100 Mill. Reichsmark erforderlich. Dazu kommt noch die Verzinsung der kurzfristigen Auslandsgelder, die pro Vierteljahr ungefähr den gleichen Betrag erfordert.[2]) Wenn die Kapitaleinfuhr im Jahre 1929 auch nachgelassen hat und nur 639 Mill. Reichsmark[3]) gegenüber 1573 Mill. Reichsmark im Jahre 1928 betrug, so ist doch wieder mit einem stärkeren An-

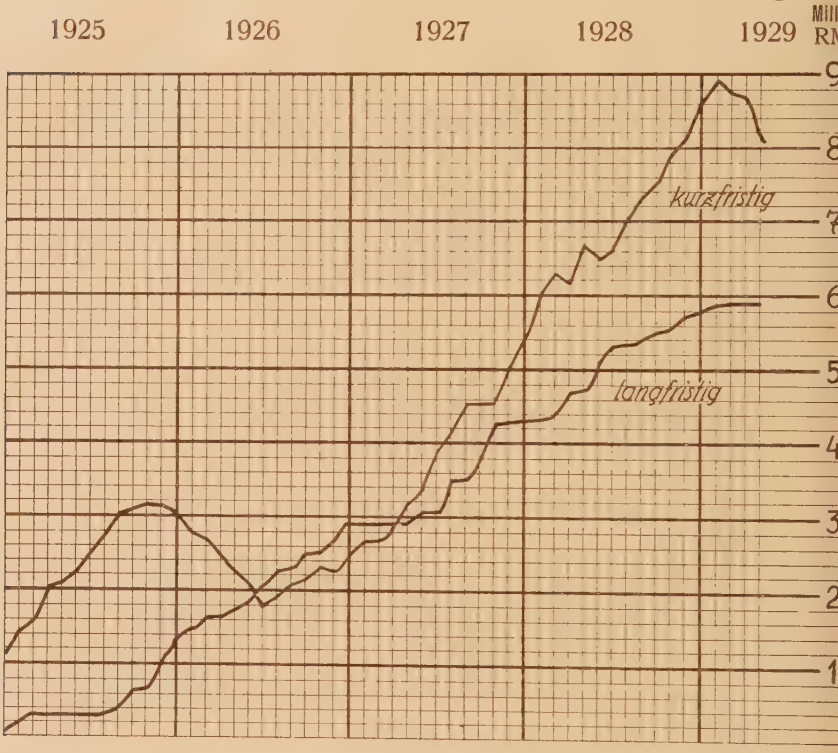
[1]) Sering: Ausführung auf der Konferenz der Friedrich List-Gesellschaft in Pyrmont am 5. 6. 28. In der Veröffentlichung der Friedrich List-Gesellschaft „Das Reparationsproblem“. Berlin 1929 Bd. 1. S. 95.

[2]) Vierteljahreshefte zur Konjunktorforschung, 4. Jahrg. Heft 1.

[3]) Die Bank. 23. Jahrgang. Heft 6. S. 238.

wachsen zu rechnen, da die inländische Kapitalbildung noch nicht ausreicht, um den erforderlichen Bedarf zu befriedigen.

Stand der deutschen Auslandsverschuldung.



Diese Kredite kommen in Form von Waren ins Land. Wenn der Kreditnehmer auch effektives Geld erhält, so werden die Sorten doch am Devisenmarkt wieder von Importeuren gekauft, um zur Bezahlung der vom Ausland bezogenen Waren zu dienen. In der gleichen Weise muß auch die Tilgung dieser Anleihen erfolgen, d. h. die Rückzahlung kann nur durch erhöhten Warenexport geschehen. Nimmt man an, daß der Export mit einer Verdienstquote von 25% [1]) arbeitet, so wäre, um nur die Verzinsung aufzubringen, ganz abgesehen von den erforderlichen Beträgen für die Amortisation, jährlich ein Mehrexport von 3,2 Milliarden Reichsmark erforderlich.

[1]) Brönner: Der innere Mark, Stuttgart 1928 S. 18. Der Prozentsatz erscheint allerdings viel zu hoch gegriffen und im allgemeinen dürfte der Verdienst bedeutend niedriger sein.

3. Das Reparationsproblem.

Ein weiterer Grund für die Erhöhung der Ausfuhr sind die uns auferlegten Reparationszahlungen. Es handelt sich dabei um eine einseitige Leistung, die eine Minderung des Volkseinkommens und eine fortgesetzte Schwächung der deutschen Volkswirtschaft darstellt. Nach dem gegenwärtig noch gültigen Dawesplan haben wir 2,5 Milliarden Reichsmark jährlich zu zahlen. „Was diese Kapitalentziehung bedeutet, geht aus einer Schätzung der Reichskreditgesellschaft hervor, wonach selbst in dem verhältnismäßig günstigen Jahre 1927 die reine Kapitalbildung, der Produktionsüberschuß vermindert um die Kapitaleinfuhr, erst 7,6 Milliarden Reichsmark betragen hat, daß andererseits im letzten Vorkriegsjahr ein Kapitalüberschuß von nahezu 12 Milliarden Reichsmark, berechnet auf den heutigen Geldwert, erzielt wurde.“ [1]) Im Dawesplan selbst ist ausdrücklich betont, daß die Zahlungen nur durch einen Exportüberschuß finanziert werden können. Wenn auch ein Teil dieses Betrages durch Sachlieferungen beglichen wird, so ist einmal zu betonen, daß die Gläubigerstaaten nur geringe Bestellungen auf Reparationskonto erteilen, da ihre eigene Industrie dadurch benachteiligt wird, und daß sie uns andererseits mit den von uns gelieferten Waren auf dem Weltmarkt Konkurrenz machen. In Frankreich muß z. B. ein starker Druck von der Regierung ausgeübt werden, damit die nötigen Bestellungen auf Reparationskonto erfolgen. Wenn der Youngplan uns auch eine kleine Erleichterung bringt, da die in Zukunft zu leistenden Zahlungen durchschnittlich rund 2 Milliarden Reichsmark pro Jahr betragen, und die Höhe der Sachlieferungen für 10 Jahre, von 750 Millionen Reichsmark im ersten auf 300 Millionen Reichsmark im zehnten Jahre absinkend, vertraglich festgelegt ist, so bleibt uns doch kein anderer Weg, als die Warenausfuhr zu vergrößern. Gelingt es nicht, die zur Bezahlung erforderlichen Devisen auf diese Weise in das Land zu bringen, so würde der Gold- und Devisenabfluß bei der Reichsbank die Aufrechterhaltung der gesetzlichen Notendeckung unmöglich machen. Bis jetzt sind unsere Verpflichtungen aus geborgtem Geld bezahlt worden und es steht fest, daß die erforderlichen Devisen ohne die Auslandsanleihen nicht hätten beschafft werden können. Dadurch sind die Forderungen jedoch nicht beseitigt. Lediglich der Gläubiger ist ein anderer geworden. „Was zum Zweck der Reparationszahlungen bisher nicht exportiert worden

[1]) Bericht des Verbandes sächsischer Industrieller über seine 27. ordentl Hauptversammlung. 1929 S. 24.

ist, muß späterhin zur Abdeckung der entsprechenden Kreditverpflichtungen zuzüglich Zinsen exportiert werden."[1])

4. Der Arbeitsmarkt.

Schließlich muß die Forderung auf Exportsteigerung mit Rücksicht auf den Arbeitsmarkt erhoben werden. Wir besitzen auf verkleinertem Reichsgebiet 63,2 Millionen Menschen gegen 59,8 Millionen im Jahre 1919 und 58,2 Millionen im Jahre 1910. Dieser bedeutende Zuwachs der Bevölkerung ist in seinem erwerbsfähigen Teil neu auf dem Arbeitsmarkt des heutigen Reichsgebietes erschienen und verlangt Beschäftigung. In der gegenwärtigen Lage ist Deutschland nicht fähig, für alle genügenden Erwerb zu schaffen. Dazu kommt die Freisetzung von Arbeitskräften auf allen Gebieten infolge der Rationalisierung. Die dauernd steigende Zahl der Erwerbslosen muß mit von der Wirtschaft erhalten werden, belastet den Produktionsprozeß in hohem Maße und trägt letzten Endes mit dazu bei, die Industrie in manchen Fällen auf dem Weltmarkt konkurrenzunfähig zu machen. Das Wort Caprivis: „Entweder wir exportieren Waren oder wir exportieren Menschen"[2]) hat unter diesen Umständen mehr Geltung als früher, nur fehlt uns heute zu letzterem jede Möglichkeit. Unsere Kolonien hat man uns genommen, und die Länder, die Einwanderer aufnehmen könnten, verschließen sich gegen eine Einwanderung.

Für Deutschland ist es demnach eine Lebensfrage, seinen Außenhandel mit allen nur möglichen Mitteln zu steigern, um den Bedürfnissen seiner Wirtschaft zu entsprechen.

C. Hemmnisse der Exportsteigerung.

1. Die Industrialisierung der Absatzländer.

Der Notwendigkeit erheblicher Exportsteigerung steht die Tatsache gegenüber, daß die Hemmnisse, deren Ursachen politischer und wirtschaftlicher Art sind, sowie das im Export ruhende Risiko nie so groß waren, wie gegenwärtig.

Als Deutschland bei Beginn des Krieges seine Grenzen für einen Teil der Ausfuhr sperrte und sein Übersee-

[1]) Reichszentrale für Heimatdienst: Ausfuhr eine Deutsche Lebensfrage. Berlin 1929. S. 4.

[2]) Zit. bei Harms: Wirtschaftsprobleme im neuen Deutschland. In: Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft. 2. Aufl. Berlin 1929, Bd. 1, S. 25.

export infolge der Blockierung unmöglich wurde, da standen sowohl die feindlichen wie auch die neutralen Länder vor der Notwendigkeit, sich Industrieprodukte, die sie bisher von uns bezogen hatten – z. B. bediente sich der weitaus größte Teil der englischen Industrie in der Feinverarbeitung des deutschen Stahles[1]) — anderweitig zu beschaffen. Wenn wir angenommen hatten, daß ihnen die Produktion der bisher von uns bezogenen Fabrikate nicht gelingen würde, so wurden wir darin getäuscht. Es entwickelten sich zahlreiche neue Industrien, die bald nicht nur den Bedarf des eigenen Landes decken konnten, sondern auch andere, von uns abgeschnittene Länder, belieferten. Die Eroberung der deutschen Absatzmärkte war für unsere Gegner nicht schwer, da wir ja als Lieferant ausfielen, und man im Notfall auch nicht vor Zwangsmaßnahmen, z. B. Sperrung der Einfuhr anderer, lebenswichtiger Waren gegenüber den sich Sträubenden zurückschreckte. Mit allen zur Verfügung stehenden Mitteln drang man in das deutsche Absatzgebiet ein, und vernichtete planmäßig die gesamte deutsche Außenhandelsorganisation. Dazu kam, daß alte Industrieländer, hauptsächlich Amerika, ihre Kapazität vergrößerten und Absatz für die erhöhte Produktion suchten. Schließlich ist noch zu erwähnen, daß nach dem Kriege, im Zusammenhang mit der Erstarkung des nationalen Gedankens, in vielen bisher überwiegend agrarischen Ländern eine starke Industrialisierung einsetzte. Unterstützt wurde diese durch eine erhebliche Vermehrung der Bevölkerung, die zum Übergang zum Industriestaat zwingt. Landwirtschaftliches Kapital setzt sich jährlich nur einmal um, während Industriekapital mehrmals umgesetzt werden kann.

2. Der Protektionismus.

Im Zusammenhang mit diesen Erscheinungen hat sich in der ganzen Welt ein starker Protektionismus breitgemacht. Die Aufnahmefähigkeit ist überall gesunken, so daß die meisten Industrieländer ihre Erzeugnisse nur schwer in der gewünschten Menge auf ihrem Inlandsmarkt unterzubringen imstande sind. Um also nicht noch die Konkurrenz eines Imports fürchten zu müssen, umgeben sie sich mit Zollmauern.

Bei den Ländern, die erst während oder nach dem Kriege zur Industrie übergingen, ist der Zoll im Sinne Lists als ein Erziehungszoll anzusehen. Ohne ihn würde die

[1]) Eulenburg: Die deutsche Industrie auf dem Weltmarkt. In: Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft. 2. Auflage. Berlin 1929. Bd. 1. S. 406.

im Entstehen begriffene Industrie der ausländischen Konkurrenz erliegen.

Auch finanzielle Gründe sprechen in vielen Fällen für die Erhebung der Zölle. Die meisten Staaten sind verschuldet und benötigen großer Mittel zur Bestreitung ihres Haushaltes. Es ist erklärlich, daß sie bei der Erörterung der Frage, wie sie ihre Finanzen aufbessern können, auf die Zölle stoßen, die schon zu Zeiten Bismarcks als gute Einnahmequelle bekannt waren.

Eine Zurückeroberung der verlorengegangenen Absatzgebiete ist daher äußerst schwierig, besonders da in den ersten Jahren nach Beendigung des Krieges der Wirtschaftskrieg gegen Deutschland weiter ging. Wenn sich die Verhältnisse heute auch gebessert haben, so wird die deutsche Ware doch immer noch bekämpft, und Diskriminierungen gehören leider immer noch in ausgedehntem Maße zum Rüstzeug antiliberaler Handelspolitik.[1]) Abgesehen von Einfuhrverboten und Zollkrieg sucht man den deutschen Export auf jede mögliche Art und Weise zu unterbinden, indem man z. B. eine Reklame deutscher Firmen erschwert oder unmöglich macht, und eine starke Propaganda für die einheimischen Erzeugnisse entfaltet. Als Beispiel kann in dieser Beziehung Italien gelten, wo man den Ausdruck „Wirtschaftsdeserteure" für diejenigen geprägt hat,[2]) die ausländische Waren bevorzugen. Ein Erlaß über den „Schutz der nationalen Industrie" schreibt für die staatlichen und vom Staate abhängigen Betriebe vor, daß bei Materialbeschaffungen die Lieferungen an italienische Firmen zu vergeben sind, selbst wenn sie 5% teurer sein sollten als ausländische Bewerber. Die Sparkassen entziehen den im Ausland kaufenden Firmen ihre Unterstützung, und alle Firmen, die öffentliche Lieferungen ausführen, müssen sich bezüglich der Einfuhr von Rohstoffen und Halbfabrikaten einer Kontrolle der Regierung unterwerfen.

3. Die Produktionskosten.

Der erhöhten Konkurrenz, mit der unsere Ausfuhr auf den uns verbliebenen Märkten zusammentrifft, wäre zu begegnen, und auch die Zollmauern würden übersteigbar sein, wenn die Preise unserer Fabrikate noch ebenso billig wären wie früher. Das ist jedoch nicht der Fall, da die

[1]) Vgl. Röpke: Gutachten für die Konferenz in Pyrmont. In den Veröffentlichungen der Friedr. List-Gesellschaft „Das Reparationsproblem". Berlin 1929. Bd. 1. S. 341.

[2]) Vgl. Brönner: Der innere Markt. Stuttgart 1928. S. 34.

deutsche Produktion mit Handlungsunkosten belastet ist, die im Vergleich mit denen anderer Länder als außerordentlich hoch bezeichnet werden müssen. Die hauptsächlichste Ursache der Unkostensteigerung liegt in den erhöhten Aufwendungen für Löhne, Steuern und soziale Lasten. Bei einem großen westdeutschen Werk ergab sich hierfür folgendes Bild.[1])

	1913/14	1925/26	1926/27
Sozialabgaben	354 180	628 480	902 030
Steuern	242 180	851 510	1 186 160
Löhne	6 205 080	6 900 800	10 617 430
Gehälter	1 364 200	3 550 120	3 121 680
Umsatz in ℳ	33 435 660	26 372 300	40 924 470

Während also der Umsatz nur um 20% gestiegen ist, haben sich die Steuern fast verfünffacht und die sozialen Lasten verdreifacht. Die Belegschaft hatte, wie die Angabe sagt, nur um ein Drittel zugenommen und erforderte beinahe die doppelte Lohn- und Gehaltssumme. In welchem Maße sich solche Steigerungen in den Selbstkosten auswirken, ersieht man daraus, daß die Vereinigten Stahlwerke auf die Tonne Stabeisen jetzt Reichsmark 10,11 an Steuern und sozialen Lasten mehr aufwenden müssen, als vor dem Kriege[2]). Die gesamte Steuerlast der Eisen- und Stahlindustrie wird auf das Neunfache der Vorkriegszeit geschätzt. Eine starke Verteuerung brachten auch die erhöhten Frachttarife. Solche Belastungen sind ein starkes Hemmnis bei den Bemühungen, die für uns unbedingt notwendige erhöhte Ausfuhr zu erreichen, denn die Konkurrenz anderer Länder ist demgegenüber mit mindestens 10 bis 12% im Vorteil.[3])

4. Die Finanzierung des Exportes.

Ein zweiter Punkt, der sich im Innland hindernd bemerkbar macht, ist die Frage der Finanzierung. Vor dem Kriege war Deutschland, wie die meisten europäischen Staaten, Gläubiger der ganzen Welt. Unsere Ausfuhr hätte hätte damals nicht die Höhe gehabt, die sie tatsächlich erreichte, wenn die Käufer nicht die langen Zahlungsziele bekommen hätten, die für sie ein Anreiz waren bei uns zu kaufen. Für die Lieferung einer Maschine zum Preise von

[1]) Dtsch. Bergwerksztg. v. 23. 10. 1927.

[2]) Deutsche Allgemeine Zeitung vom 23. 10. 1927.

[3]) W. Dauch, Rede auf der 27. ordentl. Hauptversammlung des Verbandes sächsischer Industrieller. Heft 56 der Veröffentl. des Verbandes sächsischer Industrieller, S. 183.

6000 Rubel nach Rußland wurde kurz vor dem Kriege folgende Zahlungsbedingung gewährt:[1])

	sofort	1. Ernte	nach der 2. Ernte	3. Ernte	zus.
von einer britischen Firma	2000	2000	2000	—	6000
von einer deutschen Firma	500	1500	2000	2000	6000

Das hat sich grundlegend geändert. Industrie und Handel haben in Krieg und Inflation erheblich an Substanz verloren und sind sogar in ihren laufenden Geschäften auf Bankkredite angewiesen. Nicht geändert aber haben sich die Exportzahlungsbedingungen. Im Gegenteil, infolge der gesteigerten Konkurrenz haben sich die Zahlungsziele noch verlängert. Die deutschen Firmen sind deshalb häufig nicht in der Lage, die gewünschten langfristigen Kredite zu gewähren, und müssen oftmals aus diesem Grunde selbst bei günstigerem Preis, auf einen Auftrag verzichten. Wenn die Banken auch durch Beleihung von Dokumenten und Diskontierung der Akzepte der Überseekunden Kredite zur Finanzierung des Exportes gewähren, falls die Voraussetzungen genügen, d. h. Exporteur wie Kunde einwandfrei sind, so gehen doch diese Kredite nur bis zu einer bestimmten Grenze. Die Banken haben die Erfahrung gemacht, daß im Auslandsgeschäft, auch bei guter Kundschaft, die Verlustmöglichkeiten groß sind. Unter diesen Umständen haben es kleine und mittlere Firmen, oder solche, die das Exportgeschäft neu aufnehmen, ganz besonders schwer. Denn die Bank wird einer großen Firma, die bereits bekannt ist und ihre Geschäfte stets glatt abwickelte, bedeutend eher einen Kredit einräumen und vielleicht auch einmal über die normale Höhe hinausgehen.

5. Die Exportrisiken.

Durch die langen Zahlungsziele wird das Risiko, das der Lieferant bei jedem Kreditgeschäft eingeht, erheblich vergrößert. Er kann seinen Kunden nur im Augenblick der Bestellung beurteilen, weiß aber nicht, ob er am Tage der Fälligkeit der Zahlung noch ebenso gesichert und kreditwürdig dasteht. Nach den Gründen, die eine Zahlungsunfähigkeit bewirken können, haben wir ein persönliches, ein wirtschaftliches, ein politisches und ein Katastrophenrisiko zu unterscheiden.

[1]) Otto Friebel, Der Handelshafen Odessa, S. 54.

Die Insolvenzen aus persönlichen Gründen dürften gerade im Exporthandel die geringste Bedeutung haben. Auch der hierunter zu zählende Fall, daß ein Schuldner, ohne insolvent zu sein, aus bösem Willen nicht zahlt, wird selten sein. Der Vorteil, den er sich auf diese Weise verschaffen könnte, falls die Möglichkeit fehlen sollte ihn rechtlich zur Erfüllung seiner Kreditverpflichtungen zu zwingen, würde nicht aufgewogen werden durch den Schaden, den er seinem Ruf tun würde.

Größere Bedeutung hat schon das wirtschaftliche Risiko. Ein großer Teil der Ausfuhr von Industrieerzeugnissen geht naturgemäß nach den Agrarländern. Dort ist der Wohlstand und die Zahlungsfähigkeit der Bevölkerung abhängig von dem Ausfall der Ernte, auf den der Produzent keinen Einfluß hat. Die Ernte ist die einzige Einkommensquelle der Bevölkerung. Dies spiegelt sich in der im Geschäftsverkehr mit landwirtschaftlichen Kreisen häufig anzutreffenden Zahlungsbedingung „zahlbar nach der nächsten Ernte" deutlich wieder. Sind die klimatischen Verhältnisse so, daß die Ernte mißrät, so ist auch die Zahlungsfähigkeit der Betroffenen vielfach erschüttert. Diese Gefahr ist umso größer, je einseitiger die Produktion eines Landes ist. Denn die einzelnen landwirtschaftlichen Produkte sind in ihrem Gedeihen von verschiedenen Voraussetzungen abhängig, und die Weltmarktpreise gestalten sich, entsprechend dem Ernteausfall in anderen, für die Belieferung des Weltmarktes wichtigen Gebieten, verschieden. Ist eine gewisse Mannigfaltigkeit in der Produktion, so ist die Möglichkeit eines Ausgleichs gegeben. Dies gilt nicht für Länder, die zwar einseitig in ihrer Produktion sind, aber mit ihren Erzeugnissen eine Monopolstellung einnehmen. Ist hier der Ernteausfall schlecht, so erhöhen sich die Preise und gleichen auf diese Weise den schlechten Ertrag aus. Ist der Ernteausfall besonders gut, so daß eine starke Preissenkung eintreten müßte, so kann eine künstliche Einschränkung des Angebotes vorgenommen werden, um die Preise zu halten. Eine Beeinflussung der Zahlungsfähigkeit der Bevölkerung erfolgt in einem solchen Lande nur bei vollständiger Vernichtung der Ernte.

Im Verkehr mit Ländern nicht agrarischer Struktur mit vielseitiger Produktion wird das Kreditrisiko durch den Konjunkturablauf beeinflußt. Die Zahlungsfähigkeit des Importeurs ist auch hier abhängig von der Möglichkeit, seine Waren abzusetzen und seine Außenstände einzuziehen. Die verschiedenen Phasen des Konjunkturzyklus wirken jedoch verschieden auf diese Möglichkeit ein. In der Periode

des Aufschwungs wird der Importeur in großem Maße einkaufen, da der Geldmarkt flüssig und ein Absatz zu steigenden Preisen möglich ist. Der Exporteur wird geneigt sein, gestützt auf gute Auskünfte, zu liefern. Der eintretende Umschwung zum Abstieg findet deshalb beim Importeur volle Warenlager vor, für die Absatzmöglichkeiten fehlen, so daß durch die hinzutretenden Kreditschwierigkeiten der Zusammenbruch erfolgt. Während vor dem Kriege in dem Ablauf der Konjunkturen eine gewisse Regelmäßigkeit war und Schwankungen nur in größeren Zeitabschnitten erfolgten, haben nach dem Kriege die Veränderungen der Weltwirtschaftslage hierin eine Beunruhigung hervorgerufen, die sich in der steigenden Zahl der Zusammenbrüche zeigt. Die Konjunkturforschung versucht zwar auf Grund einzelner Symptome festzustellen, in welcher Phase des Konjunkturablaufes sich die Wirtschaft in einem bestimmten Augenblick befindet und wann die nächste Periode eintritt, damit die Wirtschaft sich darauf einstellen und jedes Risiko vermeiden kann. Jedoch steckt dieser Zweig der Wissenschaft noch in den Anfängen und es wird auch niemals möglich sein, Krisen , die z. B. durch Modeänderungen oder Erfindungen entstehen, im voraus zu bestimmen.

Besonders charakteristisch für den Außenhandel ist das politische und das Katastrophenrisiko. Ersteres umfaßt die Zahlungsunfähigkeit infolge von Krieg, Revolution, Unruhen und Moratorien und tritt vor allem im Verkehr mit verschiedenen Ländern des Ostens in Erscheinung. Zu letzterem gehören die Insolvenzen infolge Erdbeben, Überschwemmungen, Seuchen, wie wir sie z. B. in Japan und Südamerika finden. Je verzweigter die Beziehungen eines Exporteurs sind, um so größeren Gefahren ist er gerade von dieser Seite ausgesetzt.

Wir haben also festgestellt, daß Deutschland infolge seiner Wirtschaftsstruktur und der besonderen auf ihm ruhenden Lasten zu regelmäßigem, stark erhöhtem Export gezwungen ist, daß dieser Notwendigkeit Hemmnisse im In- und Ausland und Risiken mancher Art entgegenstehen.

D. Maßnahmen zum Ausgleich des Risikos.

1. Die Auskunft.

Die nötigen Gegenmaßnahmen gegen die der Ausfuhr entgegenstehenden Hemmnisse zu treffen, wird Aufgabe der Handels- wie der Wirtschaftspolitik sein. Dagegen ist es dem exportierenden Kaufmann stets selbst vorbehalten gewesen seine Kredite zu sichern und einen Ausgleich für das

unübersichtliche Kreditrisiko zu schaffen. Die von ihm zu diesem Zweck angewandten Mittel sind verschiedener Art.

Zunächst ist die Möglichkeit gegeben, daß man vor der Krediterteilung zu ergründen sucht, ob das Risiko überhaupt und in der vorgesehenen Höhe tragbar ist. Als Hilfsmittel steht die Auskunft zur Verfügung, und zwar lassen sich solche von Geschäftsfreunden, von Banken und die der gewerbsmäßigen Auskunfteien unterscheiden. Jedoch muß gesagt werden, daß all diesen Auskünften Mängel anhaften, die ihren Wert als Präventivmittel gegen das Risiko stark beeinträchtigen. Die Auskunft aus Kreisen von Geschäftsfreunden basiert vielfach auf bloßen Gerüchten, ist bestimmt durch Konkurrenzneid und sonstige rein persönliche Motive. Auch schaffen Firmen, die auf Betrug ausgehen, sich häufig einen guten Ruf, indem sie einzelne ihrer Lieferanten, die sie später als Referenzen angeben, pünktlich bezahlen während in Wirklichkeit bei ihnen schon der Zustand der Zahlungsunfähigkeit vorliegt. Aus diesen Gründen verliert die Auskunft von Geschäftsfreunden mehr und mehr an Bedeutung. Mit äußerster Vorsicht sind auch die Bankauskünfte zu behandeln. Wenn Mitteilungen von dieser Seite im allgemeinen als bedeutend objektiver anzusprechen sind, so wird die Bank doch häufig ein Interesse daran haben, keine schlechte Auskunft über ihren Kunden zu geben, da sie z. B. Forderungen an ihn hat, die dadurch gefährdet werden könnten. Wichtige Tatsachen werden auf diese Weise vielfach verschwiegen.

Die größte Bedeutung kommt heute den Angaben der gewerbsmäßigen Auskunfteien zu. Bei ihnen ist der Grundsatz der Objektivität in jeder Beziehung gewahrt. Ihre Kenntnisse stützen sich auf eigene Nachforschungen, private Auskünfte und die amtlichen Mitteilungen. Die amerikanischen Auskunfteien haben gute Erfahrungen damit gemacht, daß sie sich direkt an den Kaufmann, über den Auskunft gewünscht wird, wenden und sich seine wirtschaftliche Lage von ihm selbst schildern lassen. „Die Auskünfte werden mit größter Bereitwilligkeit und Objektivität gegeben, was sich aus der Mentalität des amerikanischen Kaufmanns erklärt, der in der öffentlichen Darlegung seiner finanziellen Position die objektivste und erfolgreichste Reklame sieht". [1]) Trotzdem fehlt auch in den Mitteilungen der gewerblichen Auskunfteien häufig gerade das, worauf es ankommt, so daß der Exporteur dadurch nicht von der Ungewißheit über das Schicksal seiner Forderung befreit wird.

[1]) A. Francuski: Die Kreditversicherung. Diss. Basel 1928, S. 12.

2. Die Zahlungsbedingungen.

Weitere Versuche der Exporteure, das Risiko zu mindern, sind in der Art der Zahlungsbedingungen zu erblicken, die sich als die gebräuchlichsten herausgebildet haben. Der Exporteur wird es nach Möglichkeit vermeiden, seinem Kunden einen offenen Buchkredit einzuräumen, da dieser jeglicher Sicherheit entbehrt. Selbst bei einem Kassageschäft wird er, abgesehen von Fällen, in denen der Importeur ihm als besonders tüchtig und so kapitalkräftig, daß er auch unerwartete Rückschläge ertragen kann, bekannt ist, das d p Geschäft vorziehen, d. h. Aushändigung der Dokumente gegen Bezahlung der vorgelegten Tratte. Auch unter diesen Bedingungen ist das Risiko nur zum Teil aufgehoben. Denkbar ist der Fall, daß der ausländische Käufer in der Zeit zwischen Erteilung des Auftrages und Anlieferung der Ware, die Monate dauern kann, zahlungsunfähig geworden ist. Dann wird dem Lieferanten nichts anderes übrig bleiben, da eine Rücksendung meistens nicht lohnend und in vielen Fällen wegen Verderblichkeit der Ware unmöglich ist, als an Ort und Stelle eine anderweitige Verwertung zu versuchen, die von Ausnahmefällen abgesehen, nur mit erheblichem Verlust möglich ist. Besten Falles dürfte es ihm gelingen, seine Selbstkosten zurückzuerhalten.

Ist das Geschäft unter der d a Kondition abgeschlossen, d.h. Dokumente gegen Akzept, so erfolgt die Auslieferung der Ware lediglich gegen die Anerkennung der Forderung. In der Zeit bis zur Fälligkeit trägt der Exporteur wieder das Risiko, daß sein Schuldner zahlungsunfähig wird oder aus bösem Willen seinen Verpflichtungen nicht nachkommt. In dem letzteren Fall bleibt zwar theoretisch die Möglichkeit durch eine Rechtsverfolgung die Forderung einzutreiben, doch ist bei der Unsicherheit, die in vielen Ländern auf diesem Gebiete herrscht, die Garantie für einen Erfolg nicht gegeben. Auch besteht die Möglichkeit, daß der Importeur bei Vorlegung der Dokumente die Akzeptierung verweigert. Die Lage ist dann die gleiche wie bei der Zahlungsverweigerung beim d a Geschäft. Dem Exporteur steht es frei, seine Lieferungen zurückzubeordern oder anderweitig zu verwerten.

3. Die Kreditversicherung.

Eine Möglichkeit für den Gläubiger sein Risiko herabzusetzen ist die, daß er die Haftung seines Schuldners verstärkt, indem er sich einen Bürgen stellen läßt, der sich verpflichtet, anstelle des Schuldners zu zahlen, falls dieser hier-

zu nicht imstande oder gewillt sein sollte. Man hat versucht aus dieser Bürgschaftsleistung ein Gewerbe zu machen, indem Versicherungsgesellschaften sie übernahmen. Dadurch, daß die Bürgschaftsübernahme „planmäßig, gewerbsmäßig und regelmäßig" erfolgt und „die erwartungsgemäß anfallenden Schäden aus den Beiträgen der erwartungsgemäß nicht zu Schaden führenden Bürgschaftsübernahmen gedeckt werden", wurde das Wesen der Bürgschaft grundlegend verändert. „Durch das Prinzip der Kollektivversparung für den künftigen ungewissen Bedarf und durch das Auswirkenlassen des Gesetzes der großen Zahl wird aus der Kreditsicherung die Kreditversicherung". [1]) Beides ist scharf voneinander zu unterscheiden, da eines das andere ausschließt. Falls es möglich ist, eine absolute Sicherung eines Kredites zu erzielen, so ist eine Versicherung überflüssig.

Eine Definition der Versicherung, die Anspruch darauf machen könnte allgemein anerkannt zu sein, haben wir nicht. Die verschiedenen Theoretiker sehen das Wesentliche derselben in den verschiedensten Momenten. Demzufolge können wir Spiel-,[2]) Spar-,[3]) Leistungs-,[4]) Schaden-[5]) und Bedarfstheorien[6]) unterscheiden. Die Bedarfstheorie hat heute überwiegende Bedeutung erlangt. Sie versteht unter Versicherung: „Auf Gegenseitigkeit beruhende wirtschaftliche Veranstaltungen zwecks Deckung zufälligen schätzbaren Vermögensbedarfes." Wenn Manes unter Versicherung wirtschaftliche Veranstaltungen begreift, so wird damit einmal der Gedanke der Planmäßigkeit in den Vordergrund gerückt. „Das Prinzip aller Wirtschaftlichkeit: die Befriedigung eines möglichst großen Bedarfs mit möglichst geringen Mitteln, soll Anwendung finden".[7]) Zum anderen ergibt sich das Moment der Entgeltlichkeit. Dadurch, daß die wirtschaftlichen Veranstaltungen auf Ge-

---

[1]) G. Schlesinger: Zur Frage des Kredits und der Kreditversicherung, Berlin 1929, S. 82.

[2]) Hermann Emanuel: Theorie der Versicherung vom wissenschaftlichen Standpunkt. Wien 1897, 3. Aufl. S. 40.

[3]) Hülsse: Versicherung und Wirtschaft, eine Untersuchung über den Begriff der Versicherung in der Volkswirtschaftslehre. Diss. Halle 1914. S. 66.

[4]) Brämer, Hermann und Karl: Das Versicherungswesen in: Hand- und Lehrbuch der Staatswissenschaften. Leipzig 1894 1. Abteilung Bd. 17. S. 2. ff.

Brämer, Karl: Das Versicherungswesen in: Handbuch der Wirtschaftskunde Deutschlands. Leipzig 1904. Band 4. S. 140.

[5]) Ad. Wagner: Vgl. Schönbergs Handb. d. politisch. Oekonomie, 4. Aufl. Tübingen 1898. S. 359.

[6]) Manes: Versicherungswesen. 4. Aufl. Leipzig-Berlin 1924 Bd. 1. S. 3.

[7]) Manes: Versicherungswesen. 4. Aufl. Leipzig-Berlin 1924 Bd. 1. S. 4.

genseitigkeit beruhen, soll nicht etwa der genossenschaftliche Gedanke betont werden. Es wird vielmehr eine Voraussetzung der Versicherung, die Vielheit der Wirtschaften, angedeutet, „die bewußt oder unbewußt untereinander in der Weise in Verbindung stehen, daß die Leistungen einer jeden im Bedarfsfalle jeder anderen zugute kommen,“[1]) und auf diese Weise die Grenze gegenüber der Selbstversicherung gezogen. Der Vermögensbedarf, unmittelbarer und mittelbarer, kann hervorgerufen sein durch elementare Ereignisse, menschliche Handlungen oder solche des Wirtschaftslebens, doch soll die willkürliche Herbeiführung durch den Versicherungsnehmer ausgeschlossen sein. Weitere Voraussetzung ist, daß der Bedarf „schätzbar und statistisch meßbar ist.“ Wichtig ist in diesem Zusammenhang noch zu betonen, daß eine Versicherung ihren Charakter als solche nicht dadurch verliert, daß der Versicherungsnehmer einen Teil des Betrages, den er auf Grund seiner Prämienzahlungen verlangen kann, von dritter Seite erhält.

Legt man bei der systematischen Einteilung der Versicherung die Gliederung in Personen-, Sach- und Vermögensversicherung zugrunde, so gehört die Kreditversicherung in die letzte Gruppe. Manes teilt ein in Versicherungen gegen Ereignisse, die sicher eintreten, und solche, die eintreten können. Daneben sind als eine besondere Gruppe die Forderungsversicherungen herauszuschälen, zu welchen auch die Kreditversicherung gerechnet wird. Schlesinger[2]) faßt die Kreditversicherung „als eine in Entwickelung begriffene Form der Schadensversicherung“ auf, die, ausgehend von der „Deckung von Schäden aus Elementarereignissen“ später solche „aus willkürlichen Ereignissen“ versicherte und schließlich zur „Kontraktgarantieversicherung“ wurde, in die sich auch die Kreditversicherung eingliedern läßt.

Herzfelder[3]) lehnt die Bezeichnung Kreditversicherung ab, denn „in Wirklichkeit ist nicht der Kredit das Objekt der Versicherung, weder der des Gläubigers noch der des Schuldners, sondern die infolge schädlichen Kreditgebens eingetretenen Verluste. Die Bezeichnung ist auch zu weit gefaßt — viele Kreditarten werden niemals in der Versicherung Unterkunft finden — und läßt den Gegensatz zur Hypothekenkreditversicherung vermissen“. Er schlägt statt dessen die Bezeichnung Delkredereversicherung vor, denn wie der Kommissionär für die Delkredereübernahme seitens

[1]) Manes: Versicherungswesen. 4. Aufl. Leipzig-Berlin 1924. Bd. 1. S. 4.
[2]) Schlesinger, a. a. O. S. 83.
[3]) Herzfelder: Das Problem der Kreditversicherung. Leipzig 1904. S. 2.

des Kommittenten eine Provision bekomme, so zahle auch hier der Versicherte (Kommittent) eine Prämie an den Versicherer (Kommissionär) für die Risikoübernahme.[1]) „In allen Fällen bezweckt die Kreditversicherung im weitesten Sinne den Ersatz des Ausfalles, den der Versicherte durch die Zahlungsunfähigkeit seines Schuldners erleidet".[2])

Zwei Arten der Kreditversicherung sind zu unterscheiden. Jeder Kaufmann hat sichere und unsichere Kunden. Er wird bestrebt sein nur die schlechten Risiken, bei denen er schon Unsicherheit fühlt, durch die Versicherung zu decken und demgemäß die Einzelversicherung bevorzugen. Diese ist für den Versicherer besonders ungünstig, da die Möglichkeit des Ausgleiches, das Gesetz der großen Zahl, eingeschränkt ist. Demgemäß muß er sich hier entsprechend schützen. Anders ist es bei der Pauschalversicherung. Dort werden alle Risiken, gute und schlechte, mit Angabe der Einzelkreditgrenzen zur Deckung aufgegeben. Allerdings steht dem Versicherer das Recht zu, die Kreditgrenzen herabzusetzen oder einzelne Kunden zurückzuweisen. Besonders risikoreich ist für ihn die als Unterart der Pauschalversicherung zu bezeichnende Blindversicherung. Bei dieser ist eine gewisse Höchstkreditsumme gedeckt, ohne daß die Kunden genannt werden. Jegliche Art der Prüfung unterliegt dem Versicherten, der, falls ihm ungenügende Sorgfalt nachgewiesen wird, im Versicherungsfall leer ausgeht.

Im Schadensfalle wird kein voller Ersatz geleistet. Es werden zwei Arten Verlust unterschieden: gewöhnlicher und außergewöhnlicher. Die Versicherung will nur den außergewöhnlichen Verlust decken, da der durchschnittliche Jahresverlust als notwendiges Übel bereits im Preise einkalkuliert ist und man fürchtet, daß der Spekulation sonst Vorschub geleistet würde. An dem verbleibenden Rest wird der Versicherte, um sein Interesse wachzuhalten, mit einer Voraushaftung beteiligt, die mindestens 10% höchstens 33⅓% beträgt.

Wie Auskünfte und Zahlungsbedingungen höchstens eine Sicherung gegen das kaufmännische Risiko bieten können, so sind auch bei der Kreditversicherung alle Einflüsse nicht wirtschaftlicher Natur ausgeschaltet. Die Übernahme des politischen und des Katastrophenrisikos, die beide die Auswirkungen der wichtigsten Prinzipien der Versicherung,

[1]) Vgl. dazu G. Schlesinger, Zur Frage des Kredits und der Kreditversicherung. Berlin 1929. S. 84/85.

[2]) Herzfelder: Artikel „Kreditversicherung" i. Versicherungslexikon von Manes, 2. Aufl. Berlin 1924. S. 810 ff.

des Gesetzes der großen Zahl und der Risikenverteilung beeinflussen, hielt man bereits vor dem Kriege für unmöglich. Aus dieser Auffassung ist es zu erklären, daß die Kreditversicherung nur in wenigen Fällen Auslandsgeschäfte versicherte. Gewöhnlich beschränkte sie sich auf solche im Lande ihres Wohnsitzes.

Es ist verständlich, daß man in der Nachkriegszeit, bei der Suche nach Mitteln, um den Export zu steigern, nachdem manche andere Maßnahme erfolglos geblieben war, auf den Gedanken kam, die Kreditversicherung diesem Zwecke dienstbar zu machen. Voraussetzung dafür aber war, eine Form zu finden, die die Deckung des politischen und des Katastrophenrisikos ermöglichte, da deren Bedeutung erheblich gestiegen war. Gleichzeitig beabsichtigte man, durch die Versicherung eine Möglichkeit erleichterter Finanzierung zu schaffen. Da die Übernahme der nichtwirtschaftlichen Risiken durch die privaten Kreditversicherungsgesellschaften nicht möglich war, so mußte eine Subvention von seiten des Staates erfolgen.

.....

II. Teil.

A. Die Darstellung der Export-Kreditversicherung.

1. Die Geschichte.

Wenn auch der Ausbau der Exportkreditversicherung zu der Form, in der sie heute besteht, erst vor wenigen Jahren begonnen hat, so ist doch ihre Geschichte ungleich älter, denn sie ist eine Geschichte der Kreditversicherung überhaupt.[1])

Die Idee, kaufmännischen Kredit zu versichern, findet sich zwar bereits in früheren Einrichtungen, doch pflegt man in der Geschichtsschreibung die ersten Anfänge der Kreditversicherung zu Zeiten des englischen Südseeschwindels, in den Jahren 1710—1720, zu sehen. Man glaubte damals die im Kreditgeben liegenden Gefahren ebenso durch die Versicherung mindern zu können, wie man die Feuerschäden durch sie deckte, ließ jedoch dabei außer acht, daß es sich um grundverschiedene Risiken handelte. Die englischen Einrichtungen des 18. Jahrhunderts haben keinen Bestand gehabt und sind über das Stadium eines Versuches nicht hinausgekommen. Vor allem fehlten damals die Rückversicherungsgesellschaften, ohne die besonders eine Kreditversicherung unmöglich ist.

In Deutschland hat man sich über 80 Jahre damit begnügt, Pläne einer Kreditversicherung zu entwerfen. Der erste, von dem Vorsteher der Hamburger Handelsakademie, Wurmb, 1769 entworfen, von Prof. Büsch ergänzt, wurde dem preußischen Minister von der Horst übersandt, geriet aber dann durch Rücktritt des Ministers in Vergessenheit. Die ersten ernstzunehmenden Kreditversicherungsgesellschaften in Deutschland wurden 1856 gegründet. Es handelte sich um die Erste deutsche Creditversicherungsgesellschaft auf Gegenseitigkeit in Berlin, die Kölnische Kapital- und Creditversicherungsgesellschaft Akt.-Gesell. in Köln und die Magdeburger Creditversicherungs-Gesellschaft A. G. in Magdeburg. Das Kapital der beiden letzteren betrug je

[1]) Herzfelder: Zur Geschichte der Kreditversicherung, a. a. O. S. 9 ff.

10 Millionen Taler. Die Gründung dieser Gesellschaften scheint nach dem Muster der Securité commerciale in Paris erfolgt zu sein.[1]) Ihre Aufgabe war eine Versicherung von Verlusten aus Warenverkäufen und ausstehenden Forderungen, von Handelskrediten und Kapitalien. Bemerkenswert ist, daß die Berliner Gesellschaft sich bereits damit befaßte, ihren Mitgliedern Auskünfte über ihre Kunden zu verschaffen. Ihr Bestehen war nicht von langer Dauer.

Während sich diese Firmen hauptsächlich mit der Versicherung von Binnenkrediten beschäftigten und nur selten über die Grenzen ihres Landes hinausgingen, wurde im Jahre 1857 von 5 Bremer Großkaufleuten der Kreditverein, Aktiengesellschaft, gegründet, dessen Hauptaufgabe die Deckung von Auslandskrediten war. Der Grund dafür, daß die Gründung gerade in Bremen erfolgte, ist darin zu suchen, daß die Bremer Kaufleute hauptsächlich Geschäfte auf Zeit mit einem Ziel von 4—6 Monaten abschlossen, im Gegensatz zu Hamburg, wo Bar-Geschäfte getätigt wurden. „Der Wirkungskreis der Gesellschaft bestand in der Übernahme der Garantie für den richtigen Eingang jeglicher, gegen bremische Staatsgenossen im Bremischen Staate fällig werdender Forderungen". [1]) Die Versicherungsbedingungen und Prämien, die von Fall zu Fall festgesetzt wurden, sind nicht bekannt. Aktionär konnte nur ein Bremer Staatsgenosse sein. Der Grundgedanke der Schöpfung bestand darin, daß eine derartige Versicherung nur gedeihen könne und leistungsfähig sei, wenn die Interessen der Versicherten sich mit denen der Versicherungsgesellschaft in weitgehendem Maße deckten. Deshalb wurden nur Bremer aufgenommen, die sich untereinander aufs Beste kannten. Dieser Umstand, der die für eine Versicherung unbedingt notwendige breite Versicherungsbasis unmöglich machte und den Risikoausgleich erschwerte, sowie die nicht ausreichende Kenntnis der Technik des Kreditversicherungsgeschäftes waren der Grund, daß auch der Bremer Kreditverein nicht lange bestand. Die Geschichte der Versicherung gegen Insolvenzen war, wie Herzfelder sagt, selbst eine Geschichte von Insolvenzen.

Das erste lebensfähige Institut wurde 1885 in Hamburg gegründet, die Hanseatische See- und allgemeine Versicherungsgesellschaft. 1898 übernahm sie den Versicherungsbestand der Hamburger Filiale der englischen Gesellschaft „Ozean" und baute darauf eine eigene Kreditver-

[1]) Karl Luttenberger: Zur Frage einer deutschen Exportkreditversicherung. S. 218. In: Festgabe für Otto Prange. Berlin 1926.

sicherung auf. In der ersten Zeit deckten sich das System und die Bedingungen fast mit der englischen Vorlage. Im Jahre 1903 wurden sie jedoch geändert und den deutschen Verhältnissen angepaßt.

Merkwürdig ist das 1895 in Hamburg gegründete „Delkredere-Kontor Eitzen u. Co." Seine Aufgabe war die Vermittlung von Delkredere-Versicherung für solche Firmen, die als kreditwürdig befunden wurden. Die Prüfung derselben lag dem Kontor selbst und sog. Garanten ob, als welche erste Hamburger Girobanken und Privatbankhäuser walteten.

Eine Art Kreditversicherung betrieb auch die Berliner „Garantie, erste für Kreditschäden haftende Auskunftei". Sie erteilte Auskünfte über die Kreditfähigkeit von Firmen und Privatleuten in Deutschland und übernahm die Haftung für den Schaden, der dem Kreditgeber aus dem auf Grund der Auskunft erteilten Kredit erwuchsen.

Infolge von Verlustabschlüssen stellte der Globus, diesen Namen trug die Hanseatische seit 1903, die Kreditversicherung im Jahre 1909 ein. Ein Jahr später nahm er sie, allerdings auf veränderter Basis, wieder auf, indem er sich nur noch mit der Pauschalversicherung befaßte. Weitere acht Jahre später entschloß man sich, das Kreditversicherungsgeschäft abzutrennen und in Form einer besonderen Gesellschaft zu betreiben. Deshalb wurde 1918 der Hermes, Kreditversicherungsbank, in Berlin gegründet.

Dem im Jahre 1911 im Anschluß an die seit 1891 bestehende Stuttgarter Mit- und Rückversicherungs A.-G. gegründeten deutschen Kreditversicherungsverband A.-G. war nur eine Lebensdauer von 1½ Jahren beschieden.

Nach dem Kriege hat sich die Kreditversicherung organisch weiter entwickelt und neue Wege gesucht. Die Zeiten der wirtschaftlichen Krise, des Zurückgehens der Exporte, förderten vor allem den Gedanken im Gegensatz zu den Vorkriegszeiten, wo die Ausfuhr in starker Entwicklung von Jahr zu Jahr wuchs. Aber es zeigten sich neue Probleme. Während die Kreditversicherung früher die Aufgabe hatte, den Gläubiger vor Verlusten aus dem von ihm gewährten Kredit zu schützen, wurde sie zu einem Instrument der Finanzierung,[1]) das den Export ermutigen sollte. Bankkreise beschäftigten sich zuerst mit der Frage, und die Anregung zur Gründung einer Exportkreditversicherung wurde zum ersten Male auf dem 6. allgemeinen

[1]) S. Lengyel: Der gegenwärtige Stand der Kreditversicherung. Assekuranzjahrbuch, Bd. 45.

Deutschen Bankiertag im September 1925 von Hermann Hecht, dem Delegierten des Reichsverbandes des Deutschen Ein- und Ausfuhrhandels gegeben. Der Ausschuß für Bank- und Kreditfragen des Reichsverbandes der Deutschen Industrie griff den Plan auf, und beauftragte eine Kommission mit der Untersuchung über das Vorliegen des Bedürfnisses. Diese war noch nicht beendet, als das Reich seine Absicht kundgab, sich an der zu schaffenden Einrichtung zu beteiligen. Präsidium, Vorstand und Ausschuß für Bank- und Kreditfragen des Reichsverbandes der Deutschen Industrie beschäftigten sich nacheinander mit dem Plan des Reiches. Wenn auch die Gefahren, die in dem Projekt begründet waren, nicht verkannt wurden, und die Einführung der erforderlichen Bestimmungen zu ihrer Verhütung von vornherein verlangt wurde, so war man sich doch darüber einig, daß das erstrebte Ziel auf diese Weise zu erreichen sei. „Der Vorsitzende des Reichsverbandes der Deutschen Industrie konnte daher in der Vorstandssitzung vom 11. 2. 1926 den einmütigen Wunsch des Vorstandes feststellen, das Projekt der Reichsregierung zu unterstützen."[1])

2. Der äußere Aufbau.

Obwohl die deutsche Exportkreditversicherung sich in mancher Hinsicht an die bereits seit kurz nach dem Kriege bestehende englische Exportkreditversicherung anlehnt, entschloß man sich doch, die Versicherung nicht wie dort auf rein staatlicher, sondern auf gemischtwirtschaftlicher Basis aufzubauen. Demzufolge wurden zwei private Versicherungsgesellschaften neben dem Reich daran beteiligt, und zwar in der Weise, daß diese im Vordergrund stehen. Als Versicherer traten der zum Allianzkonzern gehörende Hermes, Kreditversicherungsbank A.-G. in Berlin, und die Frankfurter Allgemeine Versicherungs A.-G. in Frankfurt auf. Die allgemeinen Versicherungsbedingungen, nach denen während der Dauer der Versicherung Deckung für Verluste infolge Uneinbringlichkeit von Warenforderungen gewährt wird, sind bei beiden Gesellschaften gleich und es steht dem Exporteur frei, mit welcher Gesellschaft er den Vertrag abschließen will. Nachdem im Herbst 1929 die Frankfurter Allgemeine Versicherungsgesellschaft zusammengebrochen ist und ihre Geschäfte vom Allianzkonzern übernommen wurden, hat der Hermes eine Art Monopolstellung inne. Aus den Kreisen der an der Ex-

[1]) Reichsverband der Deutschen Industrie: Die Exportkreditversicherung mit Unterstützung des Reiches. Berlin 1926. S. 7.

portkreditversicherung interessierten Fachverbände der Industrie, des Großhandels und des Exports wird der Wunsch laut, daß an die Stelle der Frankfurter Allgemeinen Versicherungs A.-G. wieder eine zweite Gesellschaft treten möge, damit das freie Spiel der Kräfte innerhalb der festgelegten Normen erhalten bleibe. Wir glauben kaum, daß diesem Wunsche entsprochen werden wird, da die einzige bisher noch bestehende größere Versicherungsgesellschaft, die das Kreditversicherungsgeschäft betrieb, die Vaterländische, sich an den Hermes angeschlossen hat. Darauf scheint auch die Tatsache hinzudeuten, daß auf der letzten Sitzung der großen Kommission dem Hermes vom Reichswirtschaftsministerium wegen der ihm nun zufallenden größeren Aufgaben verschiedene Erleichterungen zugestanden wurden. Im Interesse der weiteren Entwicklung der Exportkreditversicherung kann man diese Konzentration durchaus begrüßen.

Als Versicherungsnehmer[1]) kommen nur deutsche Firmen in Frage ohne Rücksicht darauf, ob sie ihren Sitz im Inland oder im Ausland haben. Besteht bei der Firma eine ausländiche Beteiligung, so kann darüber hinweggesehen werden. Voraussetzung für den Abschluß einer Versicherung ist in jedem Falle, daß es sich bei dem Export um Waren handelt, die in Deutschland fabriziert oder zum mindesten veredelt worden sind. Eine zweite Voraussetzung war zunächst, entsprechend dem wirtschafts- und sozialpolitischen Zweck der Einrichtung, daß es Geschäfte waren, die ohne die Versicherung nicht zustande kommen würden, also solche, die zusätzlichen Export schaffen. Versicherungsfähig sind weiter die bei der Lieferung entstehenden Nebenkosten, z. B. bei cif-Lieferungen die Fracht, Versicherung, Konsulatsfakturen, ferner Montagekosten und Kosten für Inbetriebsetzungen, sofern sie geringfügig sind. Erscheinen sie im Verhältnis zur Warenlieferung hoch, so steht der Mitversicherung nichts im Wege, wenn die fraglichen Arbeiten durch deutsche Arbeitskräfte ausgeführt werden. Ob diese Beträge mit in der Rechnung einbegriffen sind oder gesondert berechnet werden, ist belanglos.

Nicht versicherungsfähig sind:

1. Finanzkredite,
2. die vorgenannten Kosten, wenn sie dem Schuldner nicht in Rechnung gestellt werden,

[1]) Wir richten uns bei der nachfolgenden Schilderung der Exportkreditversicherung nach den allgemeinen Versicherungsbedingungen und den im Selbstverlag des Reichsverbandes der Deutschen Industrie erschienenen Veröffentlichungen über die Exportkreditversicherung, Heft 31 u. 43.

3. Forderungen auf Vertragsstrafen, Reugeld, Kursverluste und Zinsen,
4. Forderungen auf Schadensersatz wegen Nichterfüllung, mit Ausnahme des Schadens, den der Exporteur durch anderweitige Verwertung der Ware erleidet, weil eine Auslieferung an den Käufer wegen einer inzwischen eingetretenen Verschlechterung seiner Kreditverhältnisse nicht mehr angebracht schien,
5. Forderungen aus Lieferungen von Waren, deren Ausfuhr aus Deutschland oder Einfuhr in das Bestimmungsland unzulässig ist.
6. Forderungen aus Lieferungen, die, ohne daß eine entsprechende abweichende Vereinbarung getroffen ist, ausgeführt werden, bevor der Versicherungsvertrag abgeschlossen ist.

Zu der letzten Bestimmung hat man sich mit Rücksicht darauf entschlossen, daß in einem Fall, in dem der Exporteur eine Versicherung nach der Absendung der Ware sucht, inzwischen meistens eine Verschlechterung des Risikos eingetreten ist, die für die Versicherungsgesellschaft noch unbekannt ist. Liegt ein solcher Fall vor und wird eine abweichende Vereinbarung getroffen, so wird gemäß § 2 Abs. 2 Satz 2 und Abs. 3 des Versicherungsvertragsgesetzes vom 30. Mai 1908 der Versicherer von der Verpflichtung zur Leistung frei.

Die Hilfe, die der Staat im Interesse der Förderung des Exports und der Belebung des Arbeitsmarktes den beiden Versicherungsgesellschaften gewährt, bestand darin, daß er zunächst bis zum 31. 12. 1927 einen Vertrag mit ihnen schloß, der später bis zum 31. 12. 1933 verlängert wurde. In Ausführung dieses Vertrages wurde ein sog. Garantiefonds von insgesamt Reichsmark 15 Millionen — 10 Millionen für Plan A und 5 Millionen für Plan B — aus den Mitteln der produktiven Erwerbslosenfürsorge bereitgestellt. In ihn werden die dem Reich zufallenden Prämienanteile abgeführt. Beim Eintritt eines Versicherungsfalles zahlt das Reich an den im Vertrag vorgesehenen Terminen an die Gesellschaft, bei der der Schaden eingetreten ist, falls er aus normalem Risiko stammt, die Hälfte des von der Gesellschaft zu zahlenden Betrages, stammt er aus dem Katastrophenrisiko, den ganzen Betrag. Unter das Katastrophenrisiko fallen Insolvenzen des Schuldners infolge von Krieg, nicht nur in seinem, sondern in jedem Lande, infolge von Revolutionen, Unruhen oder Erdbeben, weiter gehören die Fälle hierher, in denen der Schuldner infolge staatlicher Maßnahmen verhindert wird, seine Ver-

bindlichkeiten zu erfüllen, und schließlich die Unmöglichkeit der Beitreibung des Betrages infolge eines staatlichen Moratoriums. Mit Rücksicht darauf, daß der Hermes nach dem Zusammenbruch der Frankfurter das Exportkreditversicherungsgeschäft allein betreibt und vor großen Aufgaben steht, hat das Reichswirtschaftsministerium den Begriff der Katastrophe am 10. 12. 1929 erweitert, um dem Hermes eine Entlastung zu schaffen. Unter gewissen Voraussetzungen sollen jetzt auch Insolvenzen des ausländischen Schuldners darunter fallen, die durch Nichtzahlung von Forderungen an ausländische Regierungen oder durch Währungsverfall des Schuldnerlandes hervorgerufen sind. Insolvenzen aus anderen als den hier aufgezählten Gründen fallen unter das normale Risiko. Eine Haftung des Reiches besteht aber nur bis zur Höhe der Garantiesumme zuzüglich der eingegangenen Prämien. Um auch für Beträge die darüber hinausgehen, gedeckt zu sein, haben die beiden Versicherungsgesellschaften mit Zustimmung des Reiches einen Rückversicherungsvertrag mit der Münchener Rückversicherungsgesellschaft in München und der Frankona Mit- und Rückversicherungs A.-G. in Berlin geschlossen. Diese haften für Schadensbeträge, die über den staatlichen Garantiefonds hinausgehen. Wie sie sich durch weitere Rückversicherung im In- und Ausland ihrerseits schützen, interessiert in diesem Zusammenhange nicht.

Der Verteilung des Risikos entsprechend wird auch die vom Versicherungsnehmer zu entrichtende Prämie unter die drei Instanzen verteilt. Beträgt die Prämie bis zu 2%, so werden 25% davon, bei Prämien, die darüber hinausgehen, 33⅓% zur Deckung des Katastrophenrisikos verwandt und zwar so, daß das Reich 60%, die Rückversicherungsgesellschaften 40% erhalten. Sodann werden der Gesellschaft, bei der die Versicherung abgeschlossen ist, 33⅓% zur Deckung ihrer Unkosten überwiesen. Der Rest ist zur Deckung des normalen Risikos bestimmt und wird, der Haftung entsprechend, zwischen der Versicherungsgesellschaft und dem Reich geteilt. Diese Abrechnung erfolgt monatlich.

Die größte Gefahr für die Exportkreditversicherung liegt in der Übernahme des Katastrophenrisikos, denn die politischen und wirtschaftlichen Verhältnisse mancher Länder lassen noch die wünschenswerte Sicherheit und Festigkeit vermissen. Da das Reich für diese Risiken allein haftet, ist es nur recht und billig, daß ihm ein entscheidender Einfluß bei der Beratung über Annahme oder Ablehnung eines Antrages zuerkannt ist. Das Reich hat die

Möglichkeit die Übernahme von Versicherungen nach bestimmten Ländern ganz auszuschließen, oder die Höhe derselben herabzusetzen.

Bei einer Einrichtung wie der Exportkreditversicherung, die in so hohem Maße dazu bestimmt ist der Wirtschaft zu dienen und in dauernder Fühlung mit ihr zu sein, lag bei einer Beteiligung des Staates die Gefahr der Bürokratisierung und des Formalismus nahe, die den Erfolg in Frage gestellt hätten. Von der Gründung an hat man dieser Tatsache Rechnung getragen und bereits bei den Vorverhandlungen die interessierten Wirtschaftskreise hinzugezogen. Heute liegt die eigentliche Geschäftsführung in den Händen des Erstversicherers, der seine Innen- und Außenorganisation zur Verfügung stellt. Daneben bestehen als weitere Organe die Kommission und der Ausschuß, die in ihrer Zusammensetzung eine genügende Beteiligung der Wirtschaft gewährleisten. Die Kommission besteht aus je einem Vertreter des Reichswirtschaftsministeriums, des Reichsarbeitsministeriums, des Auswärtigen Amtes, des Reichsaufsichtsamts für Privatversicherung und jeder der an dem Unternehmen beteiligten Versicherungs- und Rückversicherungsgesellschaften, sowie aus den vom Reichswirtschaftsministerium zur Beratung berufenen Vertretern der Wirtschaft, insbesondere der Exportkreise.[1]) Ihre Aufgabe ist

1. die Aufstellung der Richtlinien für die Durchführung der Exportkreditversicherung und die Überwachung der Innehaltung.
2. Die Einsetzung der Exportkreditversicherungsstelle.
3. Die Berufung des geschäftsführenden Ausschusses und die Aufstellung seiner Geschäftsordnung.
4. Gutachtliche Äußerung über Fragen des Geschäftsbetriebes auf Ersuchen des Ausschusses oder der Export-Kreditversicherungsstelle und Erörterung der über die Tätigkeit derselben eingehenden Beschwerden.

Der in Berlin sitzende Ausschuß besteht[2]) aus je einem Vertreter des Reichswirtschaftsministeriums, der den Vorsitz hat, je einem Vertreter der beiden als Erstversicherer beteiligten Versicherungsgesellschaften, je einem Vertreter der Rückversicherer, einem Bankfachmann und einem vom Reichsverband der Deutschen Industrie abgeordneten Vertreter der Exportindustrie.

[1]) § 1 der Geschäftsordnung der Großen Kommission.

[2]) § 1 der Geschäftsordnung für Exportkreditversicherungsausschüsse und die Exportkreditversicherungsstellen.

Der Ausschuß tagt jede Woche einmal und entscheidet in einer Sitzung unter Beobachtung der erlassenen Vorschriften über die Annahme oder Ablehnung der bei den Versicherungsgesellschaften eingegangenen Versicherungsanträge, über die Höhe der Prämien und die Erneuerung bereits abgelaufener Verträge. Die Beschlußfassung über Anträge mit kleinen Beträgen hat er den Versicherungsgesellschaften selbst überlassen, die solche durch besondere Ausschüsse in Hamburg und Frankfurt, unter Hinzuziehung eines Exportfachmannes, ausüben. Die auf diese Art getätigten Verträge werden dem Ausschuß lediglich zur Kontrolle mit kurzem Bericht vorgelegt. Im Schadensfalle untersteht ihm weiter die Beschlußfassung über die Zahlungspflicht der Versicherungsgesellschaft. Die Gesellschaft darf in keinem Falle ohne Zustimmung des Reiches zahlen, und falls im Ausschuß, wo nur die Vertreter des Reiches und der Erstversicherungsgesellschaft abstimmen, keine Einigung zustande kommt, hat die Gesellschaft den Anspruch abzulehnen. Dem abgewiesenen Versicherungsnehmer bleibt dann die Möglichkeit ein Schiedsgerichtsverfahren einzuleiten. Durch eine im September 1928 getroffene Neuerung hat der Ausschuß, falls der Schadensfall in einem Lande ohne geordnetes Rechtswesen eintritt, die Befugnis den Nachweis der Uneinbringlichkeit durch seine Erklärung festzustellen.

Als Beschwerdeinstanz fungiert der Ausschuß, wenn im Schadensfall zwischen Exporteur und Versicherungsgesellschaft Meinungsverschiedenheiten darüber entstehen, was zu geschehen hat, oder wenn sich der Exporteur bei Verzug des Schuldners oder plötzlicher Gefahrerhöhung den Anweisungen der Gesellschaft nicht fügen will. Seine Entscheidung greift auch Platz, „wenn eine im Rahmen eines bestehenden Bündelvertrages beantragte Neu- oder Höherdeckung auf einen Kunden von der Versicherungsgesellschaft abgelehnt ist".

Auf Anregung der Hamburger Exporteure, die die Einrichtung der Exportkreditversicherung immer bekämpft haben, ist im vergangenen Jahre in Hamburg ein besonderer, selbständiger Ausschuß gegründet worden, der speziell den Interessen des Überseehandels Rechnung tragen soll. Ähnlich dem Berliner Ausschuß ist Vorsitzender ein Vertreter des Reichswirtschaftsministeriums. Weiter gehören dazu ein Vertreter der beteiligten Versicherungsgesellschaft, ein Bankfachmann und ein Vertreter des Exporthandels. Seine Aufgabe ist es, auf Ersuchen des Reichswirtschaftsministeriums, des Berliner Ausschusses oder einer Gesellschaft Gutachten über entscheidende Fragen des Übersee-Exportes

abzugeben oder, was ausdrücklich ausgemacht sein muß, anstelle des Berliner Ausschusses Entscheidungen darüber zu treffen,

1. „[1]) ob die Nichtzahlung der versicherten Forderung offenbar auf Zahlungsunfähigkeit des Schuldners zurückzuführen ist oder nicht,

2. ob der Versicherungsnehmer bei einer Gefahrerhöhung oder bei Nichtzahlung der versicherten Forderung den ihm von der Gesellschaft für sein Verhalten gegebenen Richtlinien zu entsprechen hat,

3. ob die Versicherungsgesellschaft berechtigt ist, innerhalb eines bereits bestehenden Bündelvertrages vom Versicherungsnehmer beantragte Neu- oder Höherdeckung eines Kunden abzulehnen,

4. ob die Versicherungsgesellschaft bei einem Bündelvertrage berechtigt ist die Entschädigung deswegen abzulehnen, weil der Versicherungsnehmer bei der Prüfung der Kreditfähigkeit des Kunden nicht mit der Sorgfalt eines vorsichtigen Kaufmannes verfahren ist."

Der Geschäftsbetrieb des Hamburger Ausschusses wird durch eine Exportkreditversicherungsstelle erledigt.

Wie bereits oben erwähnt, kann der Versicherungsnehmer für den Fall, daß ein Schaden abgelehnt wird, ein Verfahren vor einem Schiedsgericht beantragen, zu dem jede Partei einen Beisitzer ernennt. Vorsitzender des Schiedsgerichtes ist ein ständig berufenes Mitglied der Großen Kommission. Ansprüche müssen innerhalb 6 Monaten nach erfolgter Abweisung geltend gemacht werden, andernfalls sie verfallen sind. Diese Frist muß dem Versicherungsnehmer mit der Ablehnung des Anspruches von der Versicherungsgesellschaft mitgeteilt werden. Geschieht dies nicht, so wird sie auch nach Ablauf der Frist nicht von der Zahlung frei. Maßgebend für das Verfahren des Schiedsgerichtes sind die Bestimmungen über das schiedsrichterliche Verfahren der ZPO. §§ 1025 bis 1048. Das Schiedsgericht fällt ein rechtskräftiges Urteil, das nur unter gewissen gesetzlichen Voraussetzungen durch das ordentliche Gericht aufgehoben werden kann. (ZPO. §§ 1041 ff).

[1]) Reichsverband der Deutschen Industrie: Die Exportkreditversicherung mit Unterstützung des Reiches. Im Selbstverlag, Heft 43, Berlin 1929, S. 18.

3. Die Versicherungspolicen.

a) Der Plan A.

Die Exportkreditversicherung A will der Förderung der deutschen Ausfuhr und dadurch der Belebung der heimischen Produktion dienen und zwar auf die Weise, daß sie den Exporteur zu Geschäften ermutigt, die er sonst wegen zu großen Risikos, aus Mangel an Betriebsmitteln oder wegen der Länge der geforderten Zahlungsziele nicht ausführen könnte. Kurz, sie will Exporte ermöglichen, die unter den gegenwärtigen wirtschaftlichen Verhältnissen für die deutsche Wirtschaft verloren gehen würden. Dies geschieht dadurch, daß sie auf Grund der im Versicherungsschein getroffenen Vereinbarungen dem Versicherungsnehmer Schutz gegen Verluste infolge einer während der Dauer der Versicherung eingetretenen Uneinbringlichkeit von Warenforderungen an ausländische Schuldner gewährt. (§ 1)

Die Übernahme der Versicherung ist jedoch an verschiedene Voraussetzungen gebunden.

Es muß sich zunächst um sog. d/a oder d/p Geschäfte handeln, d. h. Ware gegen Akzept bezw. Ware gegen Kasse. Offene Buchforderungen werden nur dann in Deckung genommen, wenn genügende Sicherheiten gegeben sind und der Forderung Warenlieferungen nach Ländern zugrunde liegen, in denen die kaufmännischen Gepflogenheiten gefestigt sind und eine geordnete Rechtsverfolgung gewährleistet ist.

Da aber die Gefahr bestand, daß der Exporteur, wenn er alle seine Ausfälle ersetzt bekäme, zum Schaden der reellen Exporteure leichtsinnige Abschlüsse tätigen würde, wurde eine Selbstbeteiligung des Versicherungsnehmers an dem Kreditrisiko bestimmt. Diese Selbstbeteiligung muß über die Verdienstspanne des Exporteurs bei dem Geschäft hinausgehen, so daß er nicht etwa nur ein Geschäft ohne Gewinn tätigt, sondern in jedem Falle am tatsächlichen Verlust beteiligt ist. Demzufolge wurde die Selbstbeteiligungsquote sowohl bei den d/a, wie auch den d/p Geschäften und offenen Buchforderungen auf $33^1/_3\%$ festgesetzt.

Diese Bestimmung befriedigte jedoch beide Teile nicht. Bei den d/a Geschäften hatte der Versicherungsnehmer bei Ratenzahlungen das Risiko für den Eingang der letzten Raten stets allein zu tragen und im Konkursfall fehlte für ihn das Interesse seine Ansprüche zu verfolgen, wenn die Konkursquote niedriger als $66^2/_3\%$ war, da er persönlich doch keinen Vorteil davon hatte. Andererseits war es

nicht gerechtfertigt, daß die Selbstbeteiligung für den Exporteur bei den d/p Geschäften, trotz geringeren Risikos, genau so hoch war, wie bei den d a Geschäften, denn die Ware bleibt in diesem Falle bis zur Bezahlung sein Eigentum. Verlust konnte nur bei einem Notverkauf durch Mindererlös entstehen, und da dieser selten mehr als 30% beträgt, war die Versicherung für ihn zwecklos. Diesen berechtigten Einwendungen der Exporteure hat man sich bei den maßgebenden Stellen nicht verschlossen und Abänderungen vorgenommen.

Im Jahre 1927 wurden zunächst die Bedingungen für d/p Geschäfte insofern geändert, als nur 30% des Fakturenbetrages — der normale Ausfall bei Notverkäufen — versichert werden, und die Selbstbeteiligung des Exporteurs nur $^1/_3$ dieser Summe beträgt.

Beispiel: [1])

Faktura		$ 3000,—
durch Verwertung an einen anderen Käufer erzielter Bruttopreis	$ 2400,—	
bei anderweitiger Verwertung entstandene Spesen	$ 150,—	
Mithin Nettoerlös		$ 2250,—
Ausfall		$ 750,—
hiervon zu Lasten des Exporteurs als seine Selbstbeteiligung $^1/_3$		$ 250,—
Von der Gesellschaft zu decken $^2/_3$		$ 500,—

Ein Jahr später folgte die Änderung der Selbstbeteiligung bei d a Geschäften. Sie beträgt jetzt nur $12^1/_2$% des Rechnungsbetrages, wozu noch ein bestimmter Bruchteil des Ausfalles kommt, der sich nach den wirtschaftlichen und politischen Verhältnissen des Landes, nach dem die Ausfuhr erfolgt, richtet. Im Einvernehmen mit den Wirtschaftsverbänden sind diese Sätze wie folgt festgelegt worden:

Gruppe I 20%

a) für Europa außer Gruppe IIa und IIIa.

b) für Vereinigte Staaten von Nordamerika und Kanada.

[1]) Reichsverband der Deutschen Industrie, a. a. O. Heft 43, S. 24.

Gruppe II . 25%

a) für Oesterreich, Ungarn, Italien, Spanien, Finnland, Danzig.

b) für Südamerika außer Gruppe IIIb.

c) für Britisch-Südafrika.

Gruppe III 33⅓%

a) für Balkan (Jugoslavien, Albanien, Bulgarien, Rumänien, Griechenland und Türkei) Randstaaten (Lettland, Estland, Litauen) Polen, Portugal und seine Kolonien.

b) Venezuela, Ecuador, Bolivien.

c) Asien, Australien, Afrika außer Gruppe IIc.

d) Mittelamerika.

Die gesamte Selbstbeteiligung beträgt im Schadensfalle nicht mehr als 50% des zu Beginn der Versicherung bestehenden Forderungsbetrages, im Falle des Katastrophenrisikos nicht mehr als 33⅓%.

Beispiel[1])

Faktura	$ 3 000,—
Eingegangene Zahlungen	$ 1 500,—
Ausfall	$ 1 500,—

Davon ab als Selbstbeteiligung

1. 12½% aus	$ 3 000,—	$ 375,—
2. 25% aus	$ 1 500,—	$ 375,—
(Quote am Ausfall)		$ 750,—
Mithin Entschädigung		$ 750,—

Liegt ein Kreditgeschäft vor und der ausländische Käufer gerät in der Zeit zwischen Abschluß des Geschäftes und der Aushändigung der Dokumente in Zahlungsschwierigkeiten, so wird die Selbstbeteiligung nur anteilmäßig aus dem Ausfall berechnet.

Diese Regelungen haben den Vorteil, daß sie die Verhältnisse der einzelnen Geschäfte besser berücksichtigen und den Exporteur an einer möglichst günstigen Abwicklung eines Konkurses seines ausländischen Schuldners interessieren. Er wird jetzt bestrebt sein, eine möglichst günstige Quote zu erzielen und versuchen, auch Sicherheiten dafür zu bekommen. Eine anderweitige Versicherung der Selbstbeteiligungsquote ist verboten.

[1]) Reichsverband der Deutschen Industrie. a. a. O. S. 23.

Die Entschädigungspflicht der Versicherungsgesellschaft mußte zeitlich eine Grenze haben, und demzufolge wird bei Abschluß des Versicherungsvertrages eine bestimmte Laufzeit vereinbart. Die Länge derselben wird unter Würdigung der Art des Geschäftes von beiden Kontrahenten bestimmt. Entscheidend ist dabei die Länge des dem Kunden eingeräumten Kredits und die Dauer des Transportes bis zum Bestimmungsort. Zur Erleichterung hatte man jedoch Normalfälle vorgesehen und die Laufzeit der Versicherung bei Geschäften mit der Zahlungsbedingung Kasse gegen Dokumente auf 2½ Monate, bei solchen mit der Zahlungsbedingung Dokumente gegen Akzept auf 3—4 Monate festgelegt. Beginn der Laufzeit für jede Lieferung ist der Zeitpunkt der Absendung. Es stellte sich jedoch heraus, daß der Zeitraum von 4 Monaten bei Kreditgeschäften nicht ausreichte, und 1927 entschloß man sich zu einer Verlängerung von 14 Tagen, um die Geschäfte ordnungsgemäß abwickeln zu können. Seitdem beträgt die Laufzeit für d/p Geschäfte 2½ Monate, im übrigen 4½ Monate. (§ 6) Dieser Paragraph bestimmt weiter, daß der Versicherungsnehmer Verlängerung der Laufzeit um 3 Monate beantragen kann, und sieht im Falle eines d a Geschäftes die Möglichkeit einer abermaligen Verlängerung bis zu insgesamt 12½ Monaten vom Beginn der Versicherung an vor. Ist ursprünglich eine längere Laufzeit als 4½ Monate vereinbart, so kann weitere Prolongation bis zu 6 Monaten beantragt werden. Diese erfolgt heute nicht mehr jedesmal um 3 Monate, sondern ist von Monat zu Monat möglich. Die verschiedene Behandlung der einzelnen Geschäfte hat ihre guten Gründe. Sie erklärt sich bei dem Kassageschäft daraus, daß man den Verderb der Ware durch lange Lagerung und das Auflaufen hoher Lagerspesen verhindern will, und bei Kreditgeschäften der Versicherungsnehmer die Gewißheit haben muß, daß er, falls der Kunde am Fälligkeitstermin der Rechnung nicht zahlt, den Versicherungsschutz nicht verliert. Es ist ihm so die Möglichkeit gegeben nachzuweisen, daß die Uneinbringlichkeit während der Dauer der Versicherung eingetreten ist.

Nach einer zwischen den Versicherungsgesellschaften und der Kommission getroffenen Vereinbarung kann, sofern es sich um Beträge von nicht mehr als 10 000 Reichsmark handelt, der Antrag auf Verlängerung der Laufzeit noch innerhalb von 2 Monaten nach dem Fälligkeitstermin der Forderung gestellt werden. Bei höheren Beträgen ist der Nachweis erforderlich, daß die verspätete Kenntnis vom nicht rechtzeitigen Eingang des Fakturenbetrages nicht

auf schuldhaftes Verhalten des Exporteurs zurückzuführen ist.

Für die Benutzung der Einrichtung der Exportkreditversicherung ist eine Prämie zu zahlen, die bei der Versendung der Ware fällig wird. Erst nach ihrer Entrichtung wird der Versicherungsschutz wirksam. Tritt der Schadensfall vor Bezahlung der Prämie ein, so bestimmt das Versicherungsvertragsgesetz §§ 35—38: „wird eine Prämienzahlung, die nach Beginn der Versicherung zu erfolgen hat, nicht rechtzeitig bewirkt, so ist der Versicherer von der Verpflichtung zur Leistung frei, wenn der Versicherungsfall vor der Zahlung eintritt".

§ 11 der Allgemeinen Versicherungsbedingungen geht noch weiter, indem erklärt wird, daß die Gesellschaft von der Verpflichtung zur Leistung schon frei ist, wenn vor der Zahlung der Prämie hinsichtlich der versicherten Forderung gefahrerhöhende Umstände eintreten. Außerdem ist der Versicherer bei nicht rechtzeitiger Prämienzahlung in der Lage, gemäß § 39 VVG., die Versicherung mit einer Frist von 4 Wochen zu kündigen.

Die Festsetzung der Prämienhöhe machte bei Einführung der Exportkreditversicherung erhebliche Schwierigkeiten, da die Unterlagen, die jeder anderen Versicherungsart eine Berechnung der Prämie ermöglichen, hier fehlten. Man war zu einer schätzungsweisen Festsetzung gezwungen und mußte durch die Praxis erst Erfahrungen sammeln.

Die Prämie beim Kreditgeschäft mit einer Versicherungsdauer von 4 Monaten betrug 2% des versicherten Anteils des Fakturenbetrages, also ausschließlich der Selbstbeteiligungsquote. Beim Kassageschäft trat eine Ermäßigung um ⅓ ein. Wurde eine Verlängerung vorgenommen, so erhöhte sich die Prämie pro Vierteljahr um 1%. Diese Sätze hatten jedoch den Charakter von Richtlinien und die Möglichkeit einer Ermäßigung oder Erhöhung unter Berücksichtigung des Risikos war vorgesehen.

Die Exportkreditversicherung ist gerade in diesem Punkt zahlreichen Angriffen von seiten ihrer Gegner ausgesetzt gewesen, die mit Recht darauf hinwiesen, daß unter den heutigen wirtschaftlichen Verhältnissen die Geschäfte teilweise mit ganz minimalen Verdienstspannen abgeschlossen werden müßten, die eine Belastung in solcher Höhe nicht ertragen könnten. Im Herbst 1928 hat man sich dann, nachdem die Praxis zweier Jahre eine gewisse Erfahrung gebracht hatte, zu einer Ermäßigung entschlossen und die ganze Art der Berechnung geändert. Bei Kreditgeschäften mit normaler Laufzeit von 4½ Monaten beträgt

die Prämie nunmehr $1\frac{1}{3}\%$ des Fakturenbetrages und bei Kassageschäften wird sie aus 30% dieses Betrages errechnet, beträgt somit 3 10 der Prämie von Kreditgeschäften. Auch die Sätze für die Prolongation sind geändert. Wird sie gleich beim Abschluß vereinbart, so sind 2 9% für jeden weiteren angefangenen Monat zu entrichten. Die Mindestprämie beträgt 10,— Reichsmark. Findet die Verlängerung aber nachträglich statt, so ist zu unterscheiden, ob sie für den vollen Betrag, oder, nach Leistung einer Teilzahlung seitens des Kunden, nur für einen Restbetrag gewünscht wird. Im ersteren Fall beträgt die Prämie ebenfalls pro Monat 2/9%, im letzteren nur 1/3% des Restbetrages abzüglich der Selbstbeteiligung. Der Grundsatz, daß es sich nur um Richtlinien handeln soll, ist auch hier beibehalten, insbesondere sind die Gesellschaften zu individueller Beurteilung und Behandlung des einzelnen Geschäfts berechtigt. Handelt es sich um Exporte von großer Bedeutung für die Volkswirtschaft, die der Exporteur nur unter starker Konkurrenz mit langer Kreditgewährung und niedriger Verdienstquote hereinholen konnte, so werden stark ermäßigte Sonderprämien zugebilligt, wenn nachgewiesen wird, daß die Normalprämie nicht tragbar ist. Auch kann z. B. wenn bei Abschluß der Versicherung eine Laufzeit von $5\frac{1}{2}$ Monaten vereinbart werden muß, von der Zusatzprämie abgesehen und der Normalsatz von $1\frac{1}{3}\%$ bewilligt werden.

Bei Abschluß des Versicherungsvertrages ist als Bereitstellungsprämie ein Betrag von 25% der vertraglichen Prämie zu entrichten, die bei Zustandekommen des Geschäfts auf diese angerechnet wird. Wird nachgewiesen, daß das Geschäft nicht abgeschlossen worden ist, so wird sie zurückgezahlt bis auf einen kleinen Betrag, der von der Gesellschaft als Geschäftsgebühr für die mit dem Abschluß des Vertrages erforderlichen Arbeiten erhoben wird.

Will ein Exporteur nun eine Versicherung tätigen, so hat er den Antrag auf vorgeschriebenem Formular bei der Versicherungsgesellschaft einzureichen. Dieses enthält zahlreiche Fragen über den Antragsteller, seinen ausländischen Gegenkontrahenten, dessen Kreditfähigkeit und Zahlungsweise, weiter über die bereits bestehenden Beziehungen zu ihm, über die Art des neuen Geschäftes, die Bedingungen und Sicherheiten usw., die genau zu beantworten sind, da sie die Grundlage für die Beurteilung des Risikos bilden. Insbesondere muß dem Antrage vom Antragsteller das gesamte Auskunftsmaterial, das bei ihm über den Kunden vorliegt, beigegeben werden. Ein Zurück-

halten von ungünstigen Auskünften ist nicht gestattet. Je vollständiger und erschöpfender die gemachten Angaben sind, um so schneller wird die Prüfung vonstatten gehen und um so eher kann der Abschluß der Versicherung erfolgen. Der Exporteur hat sich vier Wochen an den Antrag gebunden zu erklären, um zu verhindern, daß die Entscheidung des Ausschusses lediglich als Auskunft benutzt wird.

Liegt das Material nun der Versicherungsgesellschaft vor, so werden die gemachten Angaben durch seitens der Gesellschaft eingeholte Auskünfte nachgeprüft und, falls notwendig, ergänzt. Für diese Tätigkeit, die bisweilen große Unkosten verursacht, sind bei Einreichung des Antrages für Exporte nach europäischen Ländern Reichsmark 6,—, für solche nach anderen Ländern Reichsmark 12,— zu entrichten.

Ist der Antrag dann in allen Punkten klar und genügend vorbereitet, so wird er über die Exportkreditversicherungsstelle dem Ausschuß zugeleitet, der ihn annimmt oder ablehnt. Es kann auch vorkommen, daß der Antrag in der eingereichten Form abgelehnt wird, der Ausschuß dem Antragsteller aber eine Gegenofferte macht, so daß durch deren Annahme seitens des Exporteurs der Abschluß zustande kommt.

Meistens wird die Versicherung getätigt, bevor das Geschäft abgeschlossen ist und tritt erst nach dem Abschluß und der Versendung der Ware durch Zahlung der Prämie in Kraft. Da jedoch zur Zeit der Verhandlungen zwischen Exporteur und Versicherungsgesellschaft die Einzelheiten, insbesondere die endgültige Höhe des Betrages noch nicht feststehen, so wird die Versicherung für einen Höchstbetrag, ein Kreditmaximum, abgeschlossen. Kommt das Geschäft dann in diesem Rahmen zustande, so sind die Einzelheiten nachträglich zu melden. Zerschlägt es sich oder sind die Bedingungen gänzlich andere, so wird sie hinfällig.

Da jedoch die Vorarbeiten für den Versicherungsabschluß immerhin eine gewisse Zeit beanspruchen, der Abschluß eines Geschäftes bisweilen größte Schnelligkeit erfordert, so ist auch die Möglichkeit der Versicherung bereits rechtsverbindlich getätigter Geschäfte vorgesehen. Der Exporteur setzt sich dabei allerdings der Gefahr aus, daß der Ausschuß zu einer Ablehnung seines Gesuches kommt und er ohne Versicherungsschutz ist. Die Kenntnis der Richtlinien, nach denen die Beurteilung der Anträge erfolgt, wird ihn jedoch in die Lage versetzen zu beurteilen, ob das Geschäft den vom Ausschuß gestellten Anforderun-

gen entspricht. Sollte es diesem gelingen, dem Exporteur bisher unbekannte Tatsachen aufzudecken, die gegen eine Versicherung sprechen, so werden diese meist derart sein, daß es gelingt, das ganze Geschäft daraufhin anzufechten.

Als Beweisurkunde für den Abschluß des Vertrages wird dem Versicherungsnehmer nach Zahlung der Prämie ein sog. Versicherungsschein ausgehändigt, der die näheren Einzelheiten enthält.

Wir wir bereits sahen, sind die vom Exporteur mit dem Antrag gemachten Angaben, sowie die eingeholten Auskünfte maßgebend für den Abschluß der Versicherung. Es ist jedoch möglich, daß sich die Verhältnisse des Schuldners in der Zeit zwischen Abschluß des Vertrages und Absendung der Ware verschlechtern, kurz, daß sich das Risiko erhöht. Diesem Falle trägt § 7 Rechnung, indem er bestimmt, daß die Versicherungsgesellschaft dadurch das Recht erhält, vom Vertrage zurückzutreten. Sind die Tatsachen, durch die dieser Schritt veranlaßt wird, der Gesellschaft nicht vom Versicherungsnehmer mitgeteilt, so ist sie beweispflichtig. Dieser hat nach § 321 BGB. in solchen Fällen die Möglichkeit, vom Vertrage zurückzutreten. Etwa zwischen dem Versicherer und dem Versicherungsnehmer auftretende Meinungsverschiedenheiten kommen vor dem Schiedsgericht zum Austrag.

Schwieriger ist die Situation, wenn die Laufzeit der Versicherung inzwischen bereits begonnen hat, die Ware also schon abgeschickt ist. In diesem Falle ist ein Rücktritt nicht mehr möglich. Doch kann nach § 7, II vom Exporteur verlangt werden, daß die Auslieferung auf Kredit an den Käufer unterbleibt. Geschieht das, so sind dem Exporteur die bei anderweitiger Verwertung entstehenden Kosten zu ersetzen, außerdem haftet die Gesellschaft für 2/3 eines etwa eintretenden Mindererlöses, im Höchstfall für 20% des ursprünglichen Rechnungsbetrages. Das gleiche Recht auf Verlangen der Nichtauslieferung hat auch der Exporteur bezw. sein Vertreter. Vermag er in diesem Fall nachzuweisen, daß ihm infolge eingetretener Vermögensverschlechterung des Käufers eine Auslieferung der Ware nicht zugemutet werden kann, so ist die Versicherungsgesellschaft in gleicher Weise zum Ersatz von 2/3 des Ausfalls nebst Unkosten verpflichtet.

Treten hier Meinungsverschiedenheiten auf, so würde eine Austragung derselben vor dem Schiedsgericht zu zeitraubend sein, da die Ware bereits unterwegs ist, und wegen ihrer Anhaltung und der Vermeidung von Unkosten unverzüglich disponiert werden muß. Man hat deshalb für

diesen Fall dessen Kompetenzen auf den Ausschuß übertragen, der bei Anrufung endgültig entscheidet.

Ist die Nichtauslieferung beschlossen worden und läßt sich ein Zurückhalten der Ware nicht mehr erreichen, so muß der Versicherungsschutz trotz des erhöhten Risikos in alter Höhe bestehen bleiben. Allerdings ist der Exporteur beweispflichtig dafür, daß ihn keine Schuld trifft und er das Erforderliche veranlaßt hatte.

Der Versicherungsfall ist bei Uneinbringlichkeit infolge des normalen oder Katastrophenrisikos gegeben. Es ist Pflicht des Exporteurs der Versicherungsgesellschaft hiervon unverzüglich Mitteilung zu machen. Ist eine solche nicht spätestens 6 Monate nach Beendigung der Laufzeit der Versicherung der Gesellschaft zugegangen, so erlischt der Anspruch auf Entschädigung (§ 10).

Uneinbringlichkeit infolge Katastrophenrisikos verlangt ja nicht immer eine Insolvenz des Schuldners, sondern es braucht sich nur um eine Behinderung zu handeln. Trotzdem wird Uneinbringlichkeit nach der neuen Fassung der Bedingungen angenommen, wenn „der behindernde Zustand vom Tage der Fälligkeit der Forderung an länger als vier Monate gedauert hat". Die Fälle, in denen Uneinbringlichkeit infolge normalen Risikos nachgewiesen ist, werden im § 3 aufgezählt. Sie liegt vor:

1. wenn der Konkurs über das Vermögen des Schuldners eröffnet oder der Antrag auf Konkurseröffnung mangels Masse abgelehnt worden ist,
2. wenn sich der Schuldner nach vorheriger Zahlungseinstellung um Nachlaß oder Stundung an die Gesamtheit oder an die überwiegende Mehrheit seiner Gläubiger gewendet hat,
3. wenn ein auf Antrag des Versicherungsnehmers wegen einer durch diese Versicherung gedeckten Forderung in bewegliche Sachen des Schuldners vollzogene Zwangsvollstreckung nicht zur vollen Befriedigung geführt hat,
4. wenn von dem Versicherungsnehmer Tatsachen dargelegt werden, aus denen hervorgeht, daß eine Zwangsvollstreckung oder die Beantragung der Konkurseröffnung erfolglos wäre,
5. wenn die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners unter Darlegung des Sachverhaltes von dem für den Wohnsitz des Schuldners zuständigen deutschen Konsul, Havariekommissar, deren amtlich bestellten Vertretern

oder einer im Schuldnerland ansässigen maßgebenden Bank bescheinigt ist,

6. wenn der Exportkreditversicherungsausschuß nach Gewährung des rechtlichen Gehörs an den Versicherungsnehmer und nach Prüfung der Unterlagen erklärt, daß die Nichtbezahlung der Forderung offenbar auf Zahlungsunfähigkeit des Schuldners zurückzuführen ist.

Der letzte Punkt ist erst im Jahre 1928 zugefügt worden. Er ist insofern von Bedeutung als er eine bisher an dieser Stelle klaffende Lücke beseitigt. In vielen Fällen hielt es schwer die Tatsachen, aus denen sich die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners ergab, einwandfrei zu ermitteln, da diese noch nicht veröffentlicht waren, und die in Frage kommenden Stellen sich deshalb scheuten, sie zu bescheinigen. Wenn es auch im § 3 der Bedingungen heißt, daß der Nachweis nach Punkt 5 und 6 nur zugelassen ist, „wenn in dem Lande, in dem der Schuldner seine geschäftliche Niederlassung hat, eine geordnete Rechtsverfolgung nicht durchführbar ist, und wenn diese Art des Nachweises bei Abschluß des Versicherungsvertrages vereinbart ist", so werden doch in praxi in dieser Beziehung keine Schwierigkeiten gemacht und eine derartige Vereinbarung bei Geschäften nach fast allen überseeischen Ländern und denjenigen europäischen, deren Rechtspflege nicht mit der deutschen vergleichbar ist, genehmigt. Um Differenzen über den Beginn der Frist zur Zahlung der Schadenssumme zu vermeiden, ist für jeden der oben aufgezählten sechs Punkte von Uneinbringlichkeit der Tag des Eintritts derselben bestimmt.

Ist die Uneinbringlichkeit nachgewiesen, so erfolgt die Auszahlung der Entschädigung bei Fälligkeit der Forderung. (§ 12) Die Höhe der Entschädigung wird wie folgt ermittelt. (§ 13) Von dem versicherten Rechnungsbetrage werden abgezogen:

1. „die nach eingetretener Uneinbringlichkeit geleisteten Zahlungen des Schuldners oder dritter Personen, die sich auf die versicherte Forderung beziehen, sowie der Erlös aus Rücklieferungen, aufrechenbare Forderungen und Skonti, die der Schuldner abzuziehen berechtigt war,

2. der Erlös aus Sicherheiten und anderweitigen Versicherungen, die für die versicherte Forderung bestehen,

3. sonstige nach eingetretener Uneinbringlichkeit geleistete Zahlungen des Schuldners oder dritter Personen auf Forderungen des Versicherungsnehmers mit dem Teile,

der nach verhältnismäßiger Aufteilung unter die versicherten und unversicherten Forderungen auf die versicherten Forderungen entfällt."

Der dann noch übrig bleibende Rest der Forderung bildet den Ausfall, der nach Verminderung um die Selbstbeteiligung den Betrag der Entschädigung ergibt.

Bei einem Konkurs des Schuldners wird jedoch häufig längere Zeit vergehen, ehe der endgültige Ausfall feststeht. In diesem Falle wurde bisher 6 Monate nach eingetretener Uneinbringlichkeit eine Vorentschädigung auf Grund einer Schätzung des Konkursverwalters vorgenommen, der nach erfolgter Abwicklung die Schlußregulierung folgte. War Schätzung nicht möglich, so zahlte die Versicherungsgesellschaft zunächst 25% des Forderungsbetrages abzüglich der Selbstbeteiligungssumme, denen nach 6 Monaten weitere 25% und nach abermals 12 Monaten der Rest folgte.

Diese langen Wartefristen waren für den Exporteur sehr unangenehm, da er in seinen flüssigen Mitteln erheblich beeinträchtigt wurde, zumal wenn die fraglichen Wechsel bei der Bank diskontiert waren und diese bei Fälligkeit eine Prolongation ablehnte. Deshalb hat man die verkürzten Zahlungstermine, die bisher nur für bankmäßig bevorschußte Forderungen galten, in der Sitzung der Großen Kommission im Dezember 1929 ganz allgemein für alle Forderungen zugebilligt. Es werden demzufolge 50% der Forderung abzüglich der Selbstbeteiligungsquote nach 6 Monaten, 25% nach weiteren 3 Monaten und der Rest nach abermals 3 Monaten gezahlt. Bei der Zahlung gehen die Ansprüche des Versicherungsnehmers an den Schuldner auf die Versicherungsgesellschaft über.

Tritt der Versicherungsfall ein, ehe die Ware ausgeliefert ist, so wird anderweitige Verwertung erforderlich, und die Gesellschaft trägt den in den Bedingungen festgelegten Teil des Mindererlöses. Gegen eine Verweigerung der Annahme oder der Akzeptleistung ohne Vorliegen eines Versicherungsfalles ist der Exporteur machtlos, wenn die Voraussetzung einer gerichtlichen Geltendmachung seines Rechts im Schuldnerlande nicht gegeben ist. Die Versicherung tritt dann außer Kraft (§ 8). Dasselbe ist der Fall, wenn der Versicherungsnehmer seine ihm nach den Versicherungsbedingungen obliegenden Pflichten verletzt (§ 15).

Ursprünglich wurden nur einzelne Geschäfte versichert. Da, wie wir bereits sahen, die Verhandlungen über eine Versicherung aber meistens vor dem Abschluß eines Geschäftes geführt werden und die Höhe der Versicherung dann noch nicht genau genannt werden kann, so bildete

sich die Einrichtung des sog. „einfachen Kreditmaximums" heraus, d. h. die Versicherung wurde für eine Höchstsumme abgeschlossen, in deren Rahmen dann das Geschäft getätigt wurde. Aus dem einfachen entwickelten sich die laufenden Kreditmaxima, „die als Deckung für sog. revolving credits abgeschlossen werden". Es wird eine Versicherung für alle innerhalb einer bestimmten Zeit abzuschließenden Geschäfte vereinbart, deren Gesamtbetrag jeweils die festgesetzte Höchstsumme nicht überschreiten darf. Ist diese erreicht, so können neue Versendungen erst versichert werden, wenn und soweit frühere Lieferungen inzwischen bezahlt worden sind. Aus diesen Einrichtungen heraus entstand im Jahre 1927 die Bündelversicherung, die alle revolving credits, die der Exporteur seinen Kunden gewährt, einheitlich erfaßt. Sie wird jedoch nur mit erfahrenen Exporteuren abgeschlossen, die einen Jahresexportumsatz von mindestens 100 000,— RM. haben. Der Grund zu dieser Maßnahme ist darin zu suchen, daß bei der Bündelversicherung das Vertrauen gegenüber dem Exporteur eine besonders große Rolle spielt. Die für die Einzelversicherung geltenden Bedingungen kommen auch hier zur Anwendung, ergänzt durch einige, infolge des besonderen Charakters der Bündelversicherung erforderliche, Sonderbestimmungen. Die Technik der Inanspruchnahme der Bündelversicherung ist folgende:

Der Exporteur hat der Versicherungsgesellschaft die einzelnen Kunden, die durch die Bündelpolice versichert sein sollen, zu nennen und für jeden von ihnen die Höchstversicherungssumme, die als revolving credit behandelt wird, anzugeben. Die über die Kunden vorliegenden Auskünfte sind miteinzureichen, wie auch die Höhe der Exportumsätze während der letzten Jahre nach den einzelnen Ländern, sowie die daraus resultierenden Verluste und die noch schwebenden dubiosen Forderungen anzugeben sind. Dem Abschluß der Versicherung geht eine genaue Prüfung des gesamten Materials voraus. Die in manchen Punkten bei der Bündelversicherung vorgenommene Vereinfachung des Verfahrens zeigt sich hier insofern, als man dem Exporteur die Feststellung der Kreditfähigkeit kleiner Kunden selbst überlassen hat und erwartet, daß er diese mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns unter Zuhilfenahme von mindestens zwei Auskünften geprüft. Bei Krediten bis zu Reichsmark 2 000,— genügt sogar eine Auskunft.

Die für zu versichernde Geschäfte zugelassenen Zahlungsbedingungen sind genau festgelegt. Als solche werden anerkannt:

1. „Lieferungen gegen Akzept dato Faktura oder Konnossement bis zu 120 Tagen,
2. Lieferung gegen Akzept bis zu 90 Tagen Sicht,
3. Lieferung zu treuen Händen gegen die Verpflichtung, unverzüglich, spätestens 4 Wochen nach Besichtigungsmöglichkeit, Akzept mit den unter 1. und 2. genannten Laufzeiten zu geben,
4. Lieferung gegen Kasse, wobei die Aufnahme der Dokumente bis zu 60 Tagen befristet sein darf."

Andere Bedingungen gelten nur nach vorhergehender Vereinbarung.

Neue Kunden, die nach Abschluß der Versicherung hinzukommen, brauchen nicht in Deckung genommen zu werden, wenn sie den Anforderungen nicht entsprechen. Ebenso ist die Gesellschaft nicht zur Erhöhung des Maximums eines Versicherten verpflichtet.

Die Versicherung beginnt mit der Versendung der Ware und läuft bei Kasse gegen Dokumente-Geschäften $2^1/_2$ Monate, sonst $4^1/_2$ Monate.

Die getätigten Exporte werden nicht einzeln gemeldet, sondern „die im Laufe eines Monats ausgeführten Versendungen bis zu einem im Vertrag festgesetzten Zeitpunkt listenmäßig gesammelt aufgegeben".

Was die Selbstbeteiligung bei der Bündelversicherung angeht, so müssen wir unterscheiden zwischen einem Eigenvorrisiko und der eigentlichen Selbstbeteiligung. Unter ersterem wird ein Prozentsatz verstanden, der sich ergibt, wenn man den durchschnittlichen Jahresverlust zum Jahresumsatz in Beziehung setzt. Er beträgt durchschnittlich $^1/_2$ bis 1%. Die eigentliche Selbstbeteiligung wird von Fall zu Fall bestimmt.

Der Risikenausgleich ist wesentlich besser als bei der Einzelversicherung, da hier nicht nur besonders gefährdete Forderungen versichert werden, sondern der Exporteur alle nach dem betreffenden Lande gehenden Warenlieferungen in Deckung geben muß. Demzufolge kann auch eine billigere Prämie gewährt werden. Feste Sätze sind nicht vorgesehen, sondern die Berechnung erfolgt nach den „individuellen Vertragsverhältnissen" auf Grund der monatlichen Versandaufgaben. Nach Angabe des Reichsverbandes der Deutschen Industrie beträgt z. B. die Prämie nach Ländern der Ostküste von Süd-Amerika durchschnittlich 1% des Rechnungsbetrages, bei Artikeln mit geringer Verdienstquote sogar nur $^2/_3$%. Bei Kassageschäften tritt eine Ermäßigung von 25% ein.

Bei Abschluß des Vertrages ist eine nach dem veranschlagten Umsatz berechnete vorläufige Prämie zu zahlen, die als Mindestsatz gilt. Wird diese durch die entgültige Prämie nicht erreicht, so wird die Differenz nicht zurückgezahlt, sondern als Bereitstellungsprovision verrechnet.

Wenn die erste Zeit der Versicherung schadenfrei verlaufen ist, so wird der Versicherungsnehmer dazu neigen, die Versicherung aufzugeben, in der Meinung die Prämie sparen zu können. Um das zu verhüten, hat man die Revision der Versicherungsbedingungen nach Ablauf des ersten Versicherungsjahres vorgesehen. Zeigt sich, daß keine oder nur geringe Schäden eingetreten sind, so tritt eine Prämienermäßigung ein, zu der auch noch eine Verringerung des Eigenvorrisikos kommen kann. Also, bei schlechtem Schadensverlauf keine Nachzahlung, bei gutem dagegen Ermäßigung. Dem volkswirtschaftlichen Charakter der Exportkreditversicherung ist auf diese Weise weitgehend Rechnung getragen.

Wie bereits oben ausgeführt wurde, ist die Aufgabe der Exportkreditversicherung, den Export zu fördern. Dies versucht sie dadurch, daß sie dem Exporteur das Risiko, das er bei jedem Geschäft mehr oder weniger eingeht, zum Teil abnimmt. Voraussetzung, um überhaupt Geschäfte machen zu können, ist aber ein genügend großes Kapital, und da dies bei den meisten Geschäftsleuten heute knapper ist als vor dem Kriege, so ist man in sehr starkem Maße auf fremdes Kapital angewiesen. Der Bankier ist jedoch nur geneigt solches zu geben, wenn genügend Sicherheiten vorhanden sind, d. h. wenn die Firma genügend kreditwürdig ist. Das Urteil über die Kreditwürdigkeit richtet sich aber weitgehend nach der Sicherheit ihrer Geschäfte. Je bestimmter mit dem Eingang der ausstehenden Forderungen gerechnet werden kann, um so eher ist der Bankier zur Hergabe von Krediten geneigt. Man hat deshalb die Exportkreditversicherung zu einem Instrument der Finanzierung der Ausfuhr gemacht, indem in den Allgemeinen Versicherungsbedingungen die Möglichkeit vorgesehen ist, die Ansprüche aus der Versicherung einer Forderung auf den Geldgeber zu übertragen.

Nach § 16 muß sich die Versicherungsgesellschaft mit der Übertragung einverstanden erklären, wenn gleichzeitig die versicherte Forderung und das fiduziarische Eigentum an der zu liefernden Ware an die die Lieferung bevorschussende Bank zediert werden. Als Anerkennung ihrer Verpflichtung stellt die Versicherungsgesellschaft ein sog. Deckungsschreiben aus, das der Bank übergeben wird.

Durch die Zedierung rückt die Bank an die Stelle des Exporteurs. Alle Rechte aus dem Vertrage gehen auf sie über. Das würde jedoch bedingen, daß in allen Fällen, in denen der Exporteur seine Pflichten gegenüber der Gesellschaft verletzt, indem er z. B. die Prämie nicht rechtzeitig zahlt, nicht versicherungsfähige Waren exportiert oder Ansprüche auf abgelehnte Leistungen nicht innerhalb der vorgeschriebenen Frist beim Schiedsgericht geltend macht usw., sie die Folgen träfen, d. h. die Gesellschaft würde von ihrer Zahlungspflicht ihr gegenüber frei sein. Da dies nicht dem Zweck des Deckungsschreibens entspricht, so wird darin ausdrücklich bescheinigt, daß der Anspruch von allen Einwendungen aus vertragswidrigem Verhalten des Schuldners frei ist. Bei Nichtzahlung der Prämie seitens des Versicherungsnehmers ist die Bank allerdings verpflichtet diese selbst zu zahlen, wenn sie ihre Ansprüche gewahrt wissen will. Die Versicherungsgesellschaft ist im ganzen der Bank gegenüber weit mehr verpflichtet, als dem Versicherungsnehmer. In allen Fällen, in denen sie daraus einen Schaden hat, ist ihr der Versicherungsnehmer regreßpflichtig.

b) Der Plan B.

Der Plan A fand in der Praxis keine ungeteilte Zustimmung. Vor allem die Hamburger Exporteure opponierten dagegen. Wenn auch in ihren Kreisen die unbedingte Notwendigkeit den Export zu steigern nicht verkannt wurde, so hielt man doch den eingeschlagenen Weg für verfehlt um die gewünschte Wirkung zu erzielen. Nicht eine Überwälzung des Risikos, sondern Schaffung billiger Finanzierungsmöglichkeiten, so argumentierte man, sei das Wünschenswerte.

Den Grund ihrer Einstellung kann man den Ausführungen von Petersen[1]) entnehmen. Die alten Exportfirmen, die in jahrzehntelanger Arbeit das Ausland für den deutschen Kaufmann erobert hatten, dort Niederlassungen unterhielten, mit den fremden Gebräuchen und Sitten bekannt waren und auf Grund dieser ihrer Erfahrungen die Risiken eines Auslandsgeschäftes zu beurteilen und abzuwägen wußten, die fühlten sich plötzlich in ihrer Existenz bedroht. Sie nahmen an, daß zahlreiche neue kleine Firmen, die keinerlei Erfahrung besaßen, ermuntert durch die Exportkreditversicherung, sich auf den Exporthandel stürzen würden. Der größte Teil des Risikos werde ihnen abgenommen und der Teil, der ihnen bliebe, stelle oftmals

[1]) Wirtschaftsdienst 11, 4, S. 115/116.

ihren Gewinn dar, so daß sie im schlimmsten Falle ohne Verdienst arbeiten würden. Dagegen sei durch Schaffung einer Finanzierungsmöglichkeit Hilfe zu erwarten. Petersen, der Vertreter des Hamburger Exporthandels, drückt die Auffassung jener Kreise treffend aus, wenn er schreibt: [1]) „Deutschland braucht nicht die Förderung unsicherer Exportgeschäfte, die die Gefahr mit sich bringen, das gesunde Geschäft zu schädigen, sondern die Förderung der gesunden Geschäfte durch Ermäßigung der Produktionskosten und der Bankzinsen, dann schaffen wir Kaufleute schon von allein zusätzlichen Export im Kampf mit dem Ausland". Es wurden auch exakte Vorschläge gemacht, wie mit Hilfe des von der Regierung für die Exportkreditversicherung zur Verfügung gestellten Kapitals unter Mitwirkung der Golddiskontbank eine Kreditverbilligung zu erzielen sei.

Wenn auch die Pläne der Hamburger Exporteure nicht in dieser Form verwirklicht worden sind, so ist man ihnen doch durch Schaffung einer besonderen Versicherungspolice B entgegengekommen, die sich von der Versicherung nach Police A grundsätzlich unterscheidet und das Problem der Finanzierung in den Vordergrund stellt.

Der Staat hat für die Exportkreditversicherung B aus den Mitteln der produktiven Erwerbslosenfürsorge den Betrag von 5 Millionen Reichsmark als Garantiefonds zur Verfügung gestellt. Dieser wird durch die eingehenden Anteile der Prämien, soweit sie dem Staate zufallen, vermehrt und aus ihm werden die Entschädigungen für eintretende Schadensfälle gezahlt. Wie bei dem Plan A, so sind auch hier das normale- wie auch das Katastrophenrisiko gedeckt. Beruht der eintretende Schadensfall auf ersterem, so haftet lediglich die Versicherungsgesellschaft. Im anderen Falle hat sie einen Anspruch an das Reich auf Übernahme des Schadens. Reicht der Garantiefonds für die gestellten Ansprüche nicht aus, so tritt auch hier die Haftung der beiden Rückversicherungsgesellschaften ein.

Auch die Organe entsprechen denen bei der Exportkreditversicherung A, nur daß hier nicht der Ausschuß über Annahme und Ablehnung der Anträge entscheidet. Diese Tätigkeit wird vielmehr von einem Vertreter der Erstversicherer und dem Vorsitzenden des Ausschusses der Exportkreditversicherung A ausgeübt.

Versichert wird nicht das Kreditrisiko des Exporteurs gegenüber seinen Kunden, sondern das der kreditgebenden Bank gegenüber dem Exporteur. Die Versicherungsgesell-

[1]) Petersen, Wirtschaftsdienst, 11, 4, S. 115/116

schaft verpflichtet sich nach § 2 „dem Exporteur gegenüber, neben ihm der Bank für die Abdeckung des Vorschusses insoweit zu haften, als sie die Rückzahlung von $^2/_3$ des Kapitals für den Fall ihrerseits übernimmt, daß — bei Ausbleiben der Zahlung des ausländischen Warenschuldners — der Exporteur den nach dem Vorschußvertrag fällig gewordenen Anspruch der Bank nicht befriedigt, und in seiner Person ein Fall von Uneinbringlichkeit vorliegt". Es ist also lediglich dafür gesorgt, daß infolge der erhöhten Sicherheit der das Geschäft finanzierende Bankier zu möglichst günstiger Kredithergabe geneigt ist, während das Risiko dem Exporteur in voller Höhe verbleibt. Die Versicherungsgesellschaft tritt erst dann ein, wenn er durch Ausbleiben der Zahlung seines Schuldners zusammenbricht. Ob der ausländische Schuldner seinen Verpflichtungen nachkommt oder nicht, das ist solange bedeutungslos, als die Existenz des Exporteurs dadurch nicht berührt wird. In dem Fall, daß der Exporteur zahlungsunfähig wird, trotzdem der Schuldner zahlt, tritt die Versicherung nicht ein, da die Bank dann diese Zahlung erhält. Die Uneinbringlichkeit auf seiten des Exporteurs gilt nach § 3 als erwiesen

1. „wenn der Konkurs über das Vermögen des Exporteurs eröffnet oder der Antrag auf Konkurseröffnung mangels Masse abgelehnt ist,
2. wenn sich der Exporteur außergerichtlich oder im Rahmen eines Geschäftsaufsichtsverfahrens um Nachlaß oder Stundung an die Gesamtheit oder an die überwiegende Mehrheit seiner Gläubiger wendet,
3. wenn eine auf Antrag der Bank wegen der durch diese Versicherung gedeckten Forderung in bewegliche Sachen des Exporteurs vollzogene Zwangsvollstreckung nicht zur vollen Befriedigung führt, oder wenn die Bank Tatsachen darlegt, aus denen hervorgeht, daß eine solche Zwangsvollstreckung oder die Beantragung der Konkurseröffnung erfolglos wäre,
4. wenn der Exporteur flüchtig oder unbekannten Aufenthaltes ist und von der Bank Tatsachen dargelegt werden, aus denen hervorgeht, daß eine Zwangsvollstrekkung oder die Beantragung der Konkurseröffnung erfolglos wäre".

Die Laufzeit der Versicherung beträgt mindestens 4 Monate. Als Prämie für diese Zeit werden $^2/_3$% vom Gesamtkapitalbetrag des von der Bank gewährten Vorschusses berechnet, den die Bank der Gesellschaft mitteilen muß. Außerdem ist ein Unkostenzuschlag von $^1/_2{}^0/_{00}$ mindestens

Reichsmark 6,— zu entrichten. Versicherungssteuer und Stempelkosten gehen ebenfalls zu Lasten des Exporteurs. Die Prämie nebst den Nebenkosten werden zunächst nach dem versicherten Höchstbetrage erhoben. Eine sich nach endgültiger Abrechnung ergebende Differenz ist nachzuzahlen bezw. zurückzuvergüten. Eine Verlängerung der Laufzeit der Versicherung bis zu jeweils 3 Monaten darf von der Versicherung nicht verweigert werden, „es sei denn, daß in den Verhältnissen des Exporteurs oder hinsichtlich der Güte der Forderung an den ausländischen Kunden Veränderungen eingetreten sind und hierdurch eine Erhöhung der Gefahr herbeigeführt worden ist." (§ 6) Die Prämie erhöht sich dann pro Monat um $^1/_9$%. Auch von seiten der Bank kann eine solche Verlängerung vor Ablauf der ursprünglichen Kaufzeit verlangt werden, wenn der Exporteur mit der Rückzahlung des Vorschusses in Verzug ist.

Die Haftung tritt nur unter den Bedingungen ein, daß:

1. das fiduziarische Eigentum an der exportierten Ware an den Bankier übergegangen ist,
2. die Bank dieses nur gegen Barzahlung oder Akzept auf den Käufer überträgt,
3. die Prämie vom Exporteur gezahlt ist.

Ist letzteres nicht geschehen, so kann die Bank, um die Versicherung nicht erlöschen zu lassen, 14 Tage nachdem sie von diesem Umstand erfahren hat, selbst die Prämie entrichten.

Bei Eintritt des Schadensfalles zahlt die Versicherungsgesellschaft nicht den ganzen Betrag. Um den Bankier von allzu sorglosen Kreditierungen zurückzuhalten, bestimmen die Versicherungsbedingungen, daß er $^1/_3$ des Ausfalls selbst trägt. Dieser Satz gibt jedoch nur die durchschnittliche Selbstbeteiligung an. Nach Lage des einzelnen Falles kann sie höher oder niedriger sein. Weiter ist Voraussetzung, daß der Ausfall feststeht.

Infolge der langen Dauer der Konkursabwicklungen ist auch hier eine Vorentschädigung vorgesehen. Diese tritt ein, wenn der endgültige Ausfall 6 Monate nach dem Notleidendwerden der Warenforderung noch nicht feststeht. „Die Vorentschädigung ist alsdann mit 50% des von der Gesellschaft nach Abzug der Selbstbeteiligung der Bank gedeckten Betrages, mit weiteren 25% drei Monate danach mit den restlichen 25% nach abermals drei Monaten zahlfällig". (§ 10) Die Ansprüche der Bank an den ausländischen Schuldner und den Exporteur gehen in Höhe der geleisteten Zahlungen an die Gesellschaft über.

Bei der Endabrechnung sind natürlich alle Zahlungen des ausländischen Schuldners, dritter Personen und des Exporteurs, die sich auf den versicherten Betrag beziehen, sowie der Erlös aus Sicherheiten mit zu verrechnen. Bei Vorhandensein anderer nicht versicherter Forderungen seitens der Bank an den Exporteur muß bei etwaigen Zahlungen desselben die versicherte Forderung durch diese prozentual mit abgedeckt werden.

Fordert die Bank Zahlung von der Gesellschaft, so ist diese vor der Zahlung zu keiner Prüfung hinsichtlich der Berechtigung des Anspruchs verpflichtet. Wegen aller geleisteten Beträge nebst Verzugszinsen steht ihr ein Rückgriffsrecht gegen den Exporteur zu. Tritt der Versicherungsfall infolge einer Verletzung der Vertragsbedingungen seitens der Bank ein, so wird die Haftpflicht der Gesellschaft hinfällig. Liegt die Verletzung zeitlich nach dem Eintritt des Versicherungsfalles, so tritt Befreiung nur ein, „wenn die Verletzung auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit beruht".

c) Der Plan C.

Um auch den Export nach Rußland zu fördern, der durch die bisher besprochenen Policen A und B nicht versichert werden kann, hat man eine besondere Exportkreditversicherung C geschaffen, die den Eigentümlichkeiten im Rußlandgeschäft Rechnung trägt.

Wie bekannt, liegt in der Sowjet-Republik der gesamte Außenhandel in den Händen des Staates, gegen den man, falls die Bezahlung der Schulden unterbleibt, kein Rechtsverfahren einleiten kann. Wenn auch in der Praxis der russische Staat seinen ausländischen Verpflichtungen bisher pünktlich nachgekommen ist, weil ihm daran liegt, seinen Kredit im Ausland zu stärken, so ist das Risiko hier doch besonders hoch, da jede Ausgleichsmöglichkeit fehlt. Es ist durchaus unklar, wie sich die russischen Verhältnisse weiter entwickeln werden und nicht unmöglich, daß das ganze System eines Tages zusammenbricht. Zum anderen können die Russen ihren Import nur durch Export landwirtschaftlicher Produkte bezahlen. Wenn auch unter normalen Verhältnissen die Produktivität des Landes so groß ist, daß selbst Mißernten die Zahlungsfähigkeit des Staates nicht in Frage stellen würden, so ist doch zu berücksichtigen, daß der russische Bauer gegenwärtig nur wenig mehr als den eigenen Bedarf anbaut, da sich unter der agrarfeindlichen Einstellung der Regierung eine größere Produktion nicht lohnt.

Aus alledem ergibt sich, daß hier für eine Versicherung jede Voraussetzung fehlt. Es mangelt vor allem an einer gesunden Basis, einer Vielzahl von Risiken, die sich gegenseitig ausgleichen. Tritt hier ein Versicherungsfall ein, so dürfte die Versicherungsgesellschaft zusammenbrechen.

Die Exportkreditversicherung C ist deshalb auch auf gemischtwirtschaftlicher Grundlage, also unter Beteiligung des Reiches als Rückversicherungsgesellschaft, aufgebaut. Über die Generalverträge, die z. B. zwischen dem Reich und dem Hermes geschlossen sind, ist leider nichts zu erfahren, da das Reichswirtschaftsministerium eine Bekanntgabe von Einzelheiten ablehnt. Doch scheint es, als ob das Reich hier weitergehende Kompetenzen hat als in der Exportkreditversicherung A und B, was z. B. daraus hervorgeht, daß die Prüfung der eingereichten Anträge nur durch das Reichswirtschaftsministerium erfolgt.

Die Versicherungsgesellschaft ersetzt nach § 1 dem Versicherungsnehmer den Ausfall, den er infolge Uneinbringlichkeit der Waren- oder Vorschußforderungen erleidet, und zwar müssen es akzeptierte Wechselforderungen sein. Voraussetzung für den Abschluß des Vertrages ist eine Selbstbeteiligung des Versicherungsnehmers von 40% des Fakturenbetrages ,die er nach dem Prinzip der Voraushaftung zu tragen hat. Weiter wird verlangt, daß 60% des Kreditbetrages nach neun Monaten fällig sind.[1])

Die Prämie beträgt 2% für 3 Monate, berechnet auf 60% des Kreditbetrages. Bei Verlängerung wird 1% für jede weiteren 3 Monate in Ansatz gebracht.[1])

Der Versicherungsfall ist gegeben, wenn bei Fälligkeit der ausländische Schuldner seine Verbindlichkeiten nicht erfüllt, jedoch muß der Ausfall endgültig feststehen (§ 6). Dabei gilt der Umstand, daß die Zahlung verweigert wird „noch nicht als endgültige Feststellung des Ausfalles". Sind jedoch 6 Monate seit dem Fälligwerden des Rechnungsbetrages oder der Protesterhebung vergangen, ohne daß gezahlt worden ist, „so ersetzt die Gesellschaft vorläufig 25% des in diesem Zeitpunkt noch ausstehenden Betrages der versicherten, um die Selbstbeteiligung des Versicherungsnehmers verminderten Forderung. Nach je weiteren 3 Monaten werden jeweils weitere 25% in gleicher Weise vergütet".

Die übrigen Vorschriften der allgemeinen Bedingungen für die Exportkreditversicherung C, insbesondere über den

[1]) Berliner Tageblatt Nr. 525 v. 6. Nov. 1929.

Umfang der Versicherung, Feststellung des Ausfalls usw. decken sich mit denen der Exportkreditversicherung A.

Der Plan C ist jedoch nur wenig in Anspruch genommen worden und hat keine große Bedeutung erlangt.

Die großen Investitionslieferungen nach Rußland sehen meistens Kredite von mehreren Jahren vor, die nach den Bedingungen nicht durch die Exportkreditversicherung gedeckt werden können. Seit kurzem besteht aber die Möglichkeit für solche Lieferungen Ausfallbürgschaften zu bekommen.[1]) Das Reich hat aus dem vom Reichstag zur Förderung des deutschen Exports bewilligten allgemeinen Garantiefonds in Höhe von 175 Millionen Reichsmark einen bestimmten Betrag für diese Zwecke abgezweigt.

Die Verfügung über diese Mittel hat ein Ausschuß, dem Vertreter des Wirtschaftsministeriums, des Auswärtigen Amtes und des Finanzministeriums angehören. Die Geschäftsleitung hat die Deutsche Revisions- und Treuhand-Akt.-Ges. übernommen.

4. Die bisherigen Ergebnisse der Exportkreditversicherung.

Die Mitteilungen über die Inanspruchnahme der Exportkreditversicherung, die entstandenen Schäden und die Höhe des versicherten Exportes, die jährlich einmal nach der Sitzung der Großen Kommission gemacht werden, sind leider äußerst unregelmäßig und unvollständig.[2]) Im Interesse der Sache selbst wäre dringend eine eingehendere Information der Öffentlichkeit auf Grund einer gut ausgebauten Statistik zu wünschen.

Soweit Mitteilungen überhaupt vorliegen, betreffen sie lediglich den Plan A. Über die praktische Bewährung von Plan B und C ist nichts bekannt, wenn auch betont wird, daß letzterer sehr selten in Anspruch genommen wird.

Wie aus den Berichten hervorgeht, ging die Zahl der Einzelanträge nach der Einführung der Bündelversicherung im Jahre 1927/28 gegenüber dem Vorjahr zurück. Es wurden 3495 Anträge mit einer Versicherungssumme von 33,9 Millionen Reichsmark eingereicht. Davon wurden ca. 25% mit einer Versicherungssumme von 12,2 Millionen RM.

---

[1]) Nach Mitteilungen des Berliner Tageblatts Nr. 525 v. 6. Nov. 1929.

[2]) Der Verfasser legte der Hermes Kreditversicherungsbank A.-G. in Berlin verschiedene Fragen über die Inanspruchnahme der Exportkreditversicherung vor und bat um Bekanntgabe der Ergebnisse. Diese wurde unter Berufung auf eine Vereinbarung mit dem Reichswirtschaftsministerium abgelehnt.

abgelehnt, weil sie den aufgestellten Bedingungen nicht entsprachen. Angenommen wurden 2468 Anträge mit 21,7 Mill. RM. Versicherungssumme. Wenn schließlich nur 10 Mill. RM. Einzelanträge policiert worden sind, so liegt das einmal daran, daß sich ein Teil der Geschäfte, für die eine Versicherung bereits beantragt und genehmigt war, zerschlagen hat, zum anderen, daß am Stichtag der Statistik zahlreiche Geschäfte noch nicht ausgeführt waren. Im Jahre 1928/29 ist wieder ein Anwachsen zu verzeichnen. Die Zahl der zugelassenen Einzelanträge belief sich am 30. 9. 1929 auf 8 722 mit einer Versicherungssumme von 103,5 Mill. RM. gegen 6 135 Anträge mit einer Versicherungssumme von 78,8 Mill. RM. am 30. 6. 1928. Interessant ist eine Aufstellung über die verschiedenen Wirtschaftsgebiete und die Höhe der aus ihnen eingehenden Anträge.

	1927	1928[1])
	%	%
Hamburg	18	14
Rheinland	15	14
Sachsen	15	20,5
Berlin	10,3	11
Westfalen und Ruhr	9	6
Mitteldeutschland	8	9
Bayern	6	6
Frankfurt a. M.	6	7
Schlesien	4,8	5
Württemberg	4,5	4
Baden	3,2	3
Preußen	0,2	0,5
	100	100

Diese Zahlen geben vielleicht einen kleinen Anhalt für die Frage, ob die Exportkreditversicherung in stärkerem Maße vom Exporthandel oder von der Exportindustrie in Anspruch genommen wird, worüber ebenfalls nichts veröffentlicht ist. U. E. ist hier festzustellen, daß der Anteil der Exportindustrie, also des direkten Exports, überwiegt.

Die Beteiligung der einzelnen Industriezweige an den eingegangenen Anträgen war folgende:

[1]) Veröffentlichungen aus dem Jahre 1929 liegen nicht vor.

	1927	1928[1])
	%	%
Textilwaren	27	30
Kleineisenwaren	14	6,2
Spiel- und Galanteriewaren	11,6	10,4
Stahl und Eisen	9	5
Maschinen	6,3	5,2
Chemikalien	6	6,3
Papier	4,4	6,5
Metallwaren	4	3,2
Leder	4	8
Instrumente und Apparate	4	6,8
Glas und Porzellan	3,4	6
Elektromaterial	2,1	2,5
Baumaterial	1,6	0,6
Lebensmittel	1,4	1
Holz und Möbel	1	1,1
Landwirtschaft	0,2	1,2
	100	100

Hier fällt vor allem der große Anteil der Textil- sowie Spiel- und Galanteriewaren auf, also Artikel, die großen Modeschwankungen unterworfen sind und deshalb ein größeres Risiko in sich schließen.

Der Schwerpunkt der Exportkreditversicherung hat sich von Jahr zu Jahr mehr auf die Bündelversicherung verschoben, was sehr zu begrüßen ist, da dieser Zweig als der gesündere Teil der Exportkreditversicherung angesprochen werden muß. Die Zahl der Verträge hat sich von insgesamt 73 am 30. 6. 1928 auf 236 am 30. 6. 1929 erhöht. Das Ansteigen läßt sich noch besser beurteilen, wenn man hört, daß die Zahl der innerhalb der Bündelversicherung zur Deckung zugelassenen Kunden in der gleichen Zeit von 22 000 auf 57 000 gestiegen ist. Die Umsätze wuchsen entsprechend mit, und die durch die Bündelversicherung gedeckten Verladungen betrugen in der Zeit vom

1. 7. — 30. 9. 1928	13,7	Mill. RM.
1.10. — 31.12. 1928	15,2	„ „
1. 1. — 31. 3. 1929	15,4	„ „
1. 4. — 30. 6. 1929	21,7	„ „
1. 7. — 30. 9. 1929	ca. 25,-	„ „

[1]) Veröffentlichungen aus dem Jahre 1929 liegen nicht vor.

Nach dem letzten Vierteljahr zu rechnen, kann man demnach für die Zukunft mit einem Jahresumsatz von RM. 100 Mill. rechnen.

Die am 30. 6. 1928 laufenden Bündelverträge verteilten sich folgendermaßen. Es entfielen auf:

die Hansestädte	81%
Bayern	8%
Rheinland	3%
Frankfurt a. M.	3%
Berlin	3%
Sachsen	2%
	100%

Bei den laufenden Bündelverträgen ist die Beteiligung der einzelnen Branchen nach dem neuesten Stand bekannt. Sie war folgende:

	Zahl	%
Allgemeiner Export	76	35
Textil	55	23
Juwelen	34	14
Rauchwaren	15	6
Kleineisenwaren	9	3,8
Maschinen	9	3,8
Spiel- und Galanteriewaren	8	3
Chemikalien	8	3
Leder	5	2
Metallwaren	4	1,6
Elektrometall	4	1,5
Apparate	4	1,5
Papier	3	1
Glas und Porzellan	1	0,4
Werkzeuge	1	0,4
	236	100

Die am stärksten belieferten Länder sind die südamerikanischen Staaten, ferner Südafrika und Niederländisch-Indien. In Europa kommen hauptsächlich Rumänien, Polen, Italien, Ungarn und Lettland in Frage.

Die Gesamtentwicklung der Schäden kann als „absolut normal und den Erwartungen entsprechend bezeichnet werden". Sie betrugen bis zum 1. 10. 1929 insgesamt 260 000,— RM. und verteilten sich folgendermaßen:

vom 1. 4. 27 — 31. 3. 28	=	53 000,— RM.
vom 1. 4. 28 — 31. 3. 29	=	139 000,— „
vom 1. 4. 29 — 1.10. 29	=	68 000,— „

Hierzu kommen noch diejenigen Schäden, deren Höhe noch nicht angegeben ist, so daß man kein ganz genaues Bild der Lage gewinnen kann. Aus verschiedenen Mitteilungen geht jedoch hervor, daß die angesammelten Prämien zur Deckung aller Schäden ausreichen sollen. Der staatliche Garantiefonds brauchte bisher noch nicht in Anspruch genommen zu werden.

Leider ist nicht zu ermitteln, wie weit die versicherten Geschäfte tatsächlich zusätzlichen Export darstellen. Es wird jedoch betont, daß „ein guter Teil" davon nicht zustandegekommen wäre, wenn die Exportkreditversicherung dem Exporteur nicht einen Teil seines Risikos abgenommen hätte.

B. Kritische Betrachtung der Exportkreditversicherung.

Als die Pläne über die Exportkreditversicherung bekannt wurden, da zeigte sich die merkwürdige Erscheinung, daß die staatliche Unterstützung von einem Teil derjenigen, denen sie zugute kommen sollte, den Hamburger Exporteuren, abgelehnt wurde. Es herrschte zwar Einigkeit über den grundsätzlichen Gedanken, daß mit allen möglichen Kräften auf eine Steigerung des Exports hingearbeitet werden müsse, aber es bestanden doch Zweifel, ob die in Aussicht genommene Kreditversicherung mit staatlicher Unterstützung das richtige Mittel sei. Weiter fragte es sich, ob nicht, falls die Exportsteigerung gelänge, der Nutzen wieder durch indirekte Schäden illusorisch gemacht würde.

Die Exportkreditversicherung bezweckt die Schaffung zusätzlichen Exports, d. h. eines solchen, der ohne die Kreditversicherung für die deutsche Volkswirtschaft wegen zu großen Risikos oder wegen zu knapper Kapitalbasis verloren gehen würde. Die Geschäfte, auf die der deutsche Exporteur bisher verzichten mußte, lassen sich in drei Gruppen zusammenfassen. Dies waren:[1])

1. „Geschäfte mit Ländern, deren wirtschaftliche und politische Lage als besonders unsicher angesehen wird,
2. Geschäfte mit Kunden, deren Bonität mehr oder weniger zweifelhaft ist,
3. Geschäfte mit an sich vertrauenswürdigen Abnehmern, deren Finanzierung der Exporteur aus Mangel an ausreichendem Kapital und billigen Kreditmöglichkeiten nicht durchführen konnte".

Die Opposition wies nun darauf hin, daß die Geschäfte unter 1. und 2. von vornherein ausfallen müßten. Wenn

[1]) Wüstemann, Industrie- u. Handelszeitung v. 2. 2. 1926.

auch mit staatlicher Unterstützung Ausfuhr erzielt werden könnte, deren Risiko sonst für den einzelnen zu groß sei, so sei es doch unverantwortlich, „wollte ein so verarmtes Land wie Deutschland, das selbst schwer unter Wirtschaftskrisen zu leiden habe, noch die Krisengefahren anderer Länder auf sich nehmen und seine Erzeugnisse verschenken".[1]) Den Standpunkt nehme ja auch das Reich ein, da es Versicherungen nach solchen Ländern ausschalten bezw. besonders behandeln wolle. Ebenso selbstverständlich sei es, daß keine Geschäfte mit kreditunwürdigen Kunden gemacht werden dürften. Die Gefahr, daß die Exportkreditversicherung solchen Vorschub leiste, sei jedoch vorhanden. Viele Firmen, die im Inland unter den gegenwärtigen Verhältnissen nicht den genügend großen Absatz erzielen könnten, würden heute auf den Auslandsmarkt hingewiesen. Bisher sei ihnen das Risiko zu groß gewesen. Nun aber könnten sie unbesorgt Exportgeschäfte machen, denn die Selbstbeteiligung gehe in den meisten Fällen nicht über die Verdienstquote hinaus. Das Geschäft könne also höchstens ohne Verdienst enden. Auch durch die Einholung von Auskünften über die Bonität der Auslandskunden seitens der prüfenden Kommission, sei diesen gewissenlosen Geschäften kein Riegel vorzuschieben, denn zu einer einwandfreien Prüfung gehöre mehr als das. Die Folgen würden die gleichen sein wie in den Zeiten der Inflation, wo die exportierten Waren, die doch Volksvermögen darstellten, zum Schluß in den großen Auslandhäfen verschleudert wurden und den Markt für soliden, gesunden deutschen Export verdarben. Unter diesen Umständen kämen nur die unter 3. genannten Geschäfte in Frage, „die bisher aus Mangel an Kapital und begreiflicher Zurückhaltung des Exporteurs, sich im Verkehr mit einzelnen Kunden allzu stark zu engagieren, unterblieben sind".[2]) Ohne Zweifel sei hier eine Möglichkeit der Erweiterung des Exportes vorhanden, denn die Banken würden die Exporttratten eher diskontieren, wenn die Versicherung für einen Teil des Betrages garantiere.

Die eigentliche Aufgabe der Exportkreditversicherung, die Risikoübernahme, trete also vollkommen in den Hintergrund und sie sei demnach nur ein Mittel der Finanzierung. Dem soliden Export sei es auch heute noch möglich, gute Exporttratten zu mäßigen Sätzen diskontiert zu erhalten. Die Exportkreditversicherung werde in einzelnen Fällen dazu betragen, eine Erleichterung in der Kreditbeschaffung

[1]) Wüstemann: Industrie- und Handels-Zeitung vom 2. 2. 1926.
[2]) ebenda.

zu erzielen, aber dieses Ziel könne auf einfachere Art und Weise erreicht werden. Nach dem Plan der Regierung müsse der Exporteur die Prämie auf die Preise schlagen. Die niedrigen Verdienstquoten und die scharfe Konkurrenz würden vielfach bewirken, daß gute Geschäfte eine solche Belastung nicht vertragen könnten. Die erhöhten Preise würden nur von solchen Firmen bezahlt werden, die durch mangelnde Kreditfähigkeit dazu gezwungen sein würden, um überhaupt Waren zu erhalten. „Also nur zweifelhafte Geschäfte könnten die Versicherung tragen und machen".[1])

Die Hamburger machten folgenden Gegenvorschlag: Das Reich stellt die Beträge, die den Garantiefonds für die Exportkreditversicherung bilden sollen, der Golddiskontbank zum Zwecke einer Diskontierungsverbilligung zur Verfügung. Der Exporteur reicht die Inkassotratte auf seinen Überseekunden bei seiner Bank ein und erhält einen Akzeptkredit, über den er mittels einer auf die Bank zu ziehenden Tratte verfügt. Diese wird bei der Golddiskontbank rediskontiert, und die auf diese Weise beschafften Mittel werden dem Exporteur unter Aufschlag eines gewissen Prozentsatzes auf den Diskontsatz der Golddiskontbank zur Verfügung gestellt. Der Gedanke der Versicherung kann mit diesem Plan auch verbunden werden und zwar in folgender Weise: es wird eine Versicherungsstelle geschaffen, die auf Antrag „eine Ausfallversicherung für das Kreditkonto des betreffenden Exporteurs übernimmt",[2]) und so die Kreditgewährung wesentlich erleichtert.

Die Vorteile des Vorschlages lagen, wie gesagt wurde, darin, daß der so vermittelte Kredit billiger sein würde. Dies würde sich in den Preisen der Waren ausdrücken und dazu beitragen die Exportmöglichkeiten zu vergrößern. Selbst im Fall, daß eine Ausfallbürgschaft für den Kredit eingegangen werde, bleibe diese Tatsache bestehen, denn das von der Versicherungsgesellschaft zu übernehmende Risiko sei leichter zu tragen, als das bei der Exportkreditversicherung, und demzufolge sei die Prämie niedriger.

Die Exportkreditversicherung deckt das Kreditrisiko des Exporteurs gegenüber seinem Kunden. Man befürchtete, daß sich bei diesem, da ihm das Vorhandensein der Versicherung bekannt werden würde, eine laxe Auffassung seiner Pflichten in bezug auf Abnahme und Bezahlung breit machen würde, „da das Risiko nicht von seinem langjährigen Geschäftsfreunde getragen wird, sondern bei

[1]) Wüstemann: Industrie- und Handelszeitung vom 2. 2 1926.

[2]) ebenda.

einer ihm völlig fernstehenden Versicherungsgesellschaft und bei der deutschen Regierung liegt, die mancher für die durch die Inflation erlittenen Verluste verantwortlich machen möchte".[1]) Bei dem Hamburger Vorschlag dagegen sollte das Kreditrisiko der finanzierenden Bank gegenüber dem Exporteur in Deckung genommen werden, so daß niemand außer der Bank von dem Bestehen der Versicherung erfahren würde. Man glaubte, daß dadurch auch wesentliche Vorteile bei der Vornahme der Versicherung selbst gewährleistet seien, die im Fortfall der Untersuchung über die Fähigkeiten des Exporteurs in Exportgeschäften und die Kreditwürdigkeit des Überseekunden, sowie in der Möglichkeit, ungeachtet der Entscheidung einer Kommission bezüglich Übernahme der Versicherung das Geschäft abschließen zu können, beständen. Gerade diese freie Entschlußfähigkeit ist im Exportgeschäft von größter Bedeutung. Man kann einen Kunden nicht Tage und Wochen hinhalten, sondern die Entscheidung muß häufig innerhalb 24 Stunden gefallen sein. Und schließlich, was immer wieder besonders betont wurde, der Exportierende würde die volle Verantwortung für das Geschäft weiter tragen und von leichtsinnigen Abschlüssen auf Kosten der öffentlichen Hand bewahrt werden.

Es darf gesagt werden, daß die Einwendungen der Hamburger Exporteure die Absicht und das Wesen der Exportkreditversicherung verkannten. Es ist niemals geleugnet worden, daß ein Export nach Ländern mit besonderem wirtschaftlichen und politischen Risiko Schwierigkeiten bietet. Im Gegenteil, man hat darauf hingewiesen, daß niemand an die Förderung solcher Geschäfte denke, wenn sich die Ausfuhr sonst genügend entwickele. Aus diesem Grunde wurde für Rußland, an das wohl hauptsächlich gedacht war, eine besondere Behandlung vorgesehen und betont, daß die Praxis erst lehren müsse, ob auch noch andere Länder aus dem Plan A auszuschließen seien. „Wenn man aber erkannt hat, daß unbedingt eine Exportsteigerung erfolgen muß, um wieder gesunde Produktions- und Absatzverhältnisse zu bekommen, so wird man sich auch entschließen müssen, in gewissem Umfang ein in allgemeinen Verhältnissen politischer oder wirtschaftlicher Natur liegendes Risiko in Kauf zu nehmen, solange der Export beunruhigend niedrig ist".[2]) Gerade da-

[1]) Wüstemann: Industrie- und Handels-Zeitung vom 2. 2. 1926.

[2]) Lautenbach: Die Exportkreditversicherung als volkswirtschaftliches Problem In: Zeitschrift für die Versicherungswissenschaft, 1926, Heft 2, S. 148.

durch, daß man diese Exportförderungsmaßnahme in die Form der Versicherung gekleidet hat, ist Vorsorge getroffen, daß sich die Krisengefahren in den Importländern, die unser Ausfuhrhandel nicht umgehen kann, auf eine breite Basis verteilen. Auch wird ihr Übergreifen auf das eigene Land unterbunden. Ohne die Exportkreditversicherung besteht die Möglichkeit, daß durch den Forderungsausfall des Exporteurs dessen Gläubiger berührt werden, was durch diese Einrichtung verhindert werden soll.

Dagegen, daß Geschäfte mit Kunden zweifelhafter Bonität versichert werden, sind alle erdenklichen Maßnahmen getroffen. Gewiß traf der Einwand der Opposition zu, daß der Versicherung für die Beurteilung der Kreditwürdigkeit einer Firma der nötige Informationsapparat fehle. Die Organisation mußte erst aufgebaut werden, und die nötigen Erfahrungen konnten erst in der Praxis gesammelt werden. Aber durch die Art der Versicherungsbedingungen, die Tatsache, daß nur Anträge von ersten Exportfirmen berücksichtigt wurden und man darauf sah, daß sich diese auf eine möglichst große Anzahl von Absatzgebieten verteilten, überhaupt eine sorgfältige Auswahl stattfand, wurde diesem Argument die Grundlage genommen. Das Wichtigste jedoch ist die Selbstbeteiligung des Versicherungsnehmers. Es wird darauf gehalten, daß sie genügend groß ist und stets die Verdienstquote des Exportierenden übersteigt. Leichtsinnige Exporte, vor denen man sich so fürchtet, werden dadurch unmöglich gemacht und ein Mißbrauch der Versicherung durch kleine und kleinste Firmen verhütet. Ermäßigungen der Selbstbeteiligung sind deshalb auch nur dann vorgenommen worden, wenn sich durch die Praxis ergeben hatte, daß die zur Versicherung gebrachten Risiken gut waren und nicht zu Ausfällen führten. Wie vorsichtig bei der Prüfung der Anträge vorgegangen wurde, erhellt daraus, daß man unberechtigterweise der Exportkreditversicherung in den nachfolgenden Jahren den Vorwurf machte, es würden nur solche Geschäfte versichert, die auch ohne Versicherung genügend Sicherheit böten. Wenn dies auch nicht zutrifft, so waren doch Grenzfälle vorhanden, bei denen, obwohl der beabsichtigte Export durchaus erwünscht und auch gegen den kaufmännischen Ruf des ausländischen Schuldners nichts einzuwenden war, das Risiko von der Versicherungsgesellschaft nicht übernommen werden konnte. Nach den neuesten Bestimmungen hat jetzt das Reichswirtschaftsministerium für solche Anträge eine besondere Regelung vorgesehen. Es ist ein besonderer Fonds zur Verfügung gestellt, der der Versicherungsgesellschaft bei Ver-

sicherungen dieser Art volle Rückendeckung gewährt. Hinter diesem Fonds sollen private Rückversicherer die Haftung übernehmen. Die Vergebung der Versicherung wird durch einen besonderen Ausschuß überwacht.

Der Gegenvorschlag, den Betrag von 10 Mill. RM. der Golddiskontbank zum Zwecke einer Zinsverbilligung zur Verfügung zu stellen, konnte brauchbar erscheinen, denn es wäre auf diese Weise ermöglicht worden 500 Mill. RM. für 1 Jahr um 2% zu verbilligen.[1]) Aber damit wäre der Fonds aufgebraucht gewesen, und das lag nicht in der Absicht der Regierung. Die Mittel sollten erhalten bleiben, sie sollten nur den Grundstock bilden, während die Schadenszahlungen aus den Prämien bestritten werden. Das ist bisher gelungen und wird auch weiter möglich sein, da die Versicherungsgesellschaften durch ihre Politik die Möglichkeit haben zu verhindern, daß die Schadenssummen die Prämienzahlungen überschreiten. Überdies kann durch die Exportkreditversicherung mit dem gleichen Betrage, der relativ sehr gering ist, ein bedeutend größerer Nutzeffekt erzielt werden. Man darf sie also als ein rationelles Mittel der Handelspolitik bezeichnen. Der Gegenvorschlag der Hamburger berücksichtigt auch nur eine Seite des Problems, nämlich die Verbreiterung der Kapitalbasis, während die wichtigere, die Risikenabwälzung übersehen wurde. Deshalb mußte man dort zu Fehlschlüssen gelangen. Erst die teilweise Übernahme des Risikos durch die Versicherung schafft dem Exporteur die Möglichkeit, weitere Exportgeschäfte auszuführen. Denn die überaus langen Zahlungsziele, die eingeräumt werden müssen, bringen ein Risiko mit sich, das die Kapitalbasis der meisten Exporteure überlastet, so daß nicht alle Exportmöglichkeiten, auch solche für gute Geschäfte, ausgenutzt werden können. „Der Bankier, die Banken, die Reichsbank können diese Geschäfte nicht fördern, aus dem einfachen Grunde, weil ein Risiko damit verbunden ist, das vom Bankgewerbe nicht getragen werden kann und das auch das normale Kreditversicherungsgewerbe nicht auf sich zu nehmen in der Lage ist. Der Exporteur aber darf und kann diese Geschäfte unter den heutigen Verhältnissen nur in begrenztem Umfange machen, weil es nicht absolut sicher ist, daß die Einlösung der Tratten stets zur rechten Zeit erfolgt. Er würde seine Existenz aufs Spiel setzen, wenn er diese Art des Exports über die eigenen engbe-

[1]) Lautenbach, a. a. O. S. 156.

grenzten Mittel hinaus betriebe[1]). Die Exportkreditversicherung ist nicht Selbstzweck, sondern Mittel zum Zweck der Erweiterung der Kreditbasis[2]). Selbst Stimmen des Auslandes beweisen, daß das System der deutschen Exportkreditversicherung das richtige ist[3]). Ebenso haben maßgebende Kreise der Opposition[4]), nachdem die Exportkreditversicherung längere Zeit hindurch gearbeitet hatte, offen erklärt, daß sich ihre, vor der Einführung geäußerten Befürchtungen nicht verwirklicht hätten, und haben selbst in weitem Maße von der Einrichtung gebrauch gemacht.

Bei objektiver Würdigung der Argumente, die von der Hamburger Opposition gegen die Exportkreditversicherung vorgebracht wurden, muß man zu dem Schluß kommen, daß andere Gründe mitsprachen und für ihre Einstellung ausschlaggebend waren. Man geht wenn es auch abgestritten wurde, wohl nicht fehl in der Annahme, daß diese rein privatwirtschaftlicher Natur waren. Der Exporthandel fühlte sich bedroht, und glaubte in der Exportkreditversicherung eine Einrichtung zu sehen, die geeignet sei, ihn aus der Stellung, die er auf Grund seiner jahrzehnte-, ja sogar jahrhundertelangen Erfahrung im Außenhandel einnahm, zu verdrängen. Es handelte sich um die in Deutschland nach dem Kriege besonders akut gewordene Frage: direkter oder indirekter Export.

Die Funktionen des Exporteurs und der Industrie sind grundsätzlich verschieden. Die Aufgabe des ersteren besteht darin, daß er entweder ins Ausland geht, den Bedarf aufsucht und Ware nach Mustern verkauft, die erst nach dem Verkauf eingedeckt wird, oder aber er tritt als Kommissionär auf. Im letzteren Fall erhält er als Entgelt eine bar zu zahlende Kommission, im ersteren besteht sein Verdienst in einem Zwischengewinn, auf den der Fabrikant verzichten muß.

Die Industrie dagegen soll sich, um das Höchste zu leisten, ganz auf die Produktion konzentrieren. Die Sorgen des Absatzes sollen den Händlern überlassen sein, die auch den größten Teil des Risikos übernehmen, damit der Produktionsprozeß von keiner Seite bedroht ist. Bedient

---

[1]) Vgl. Ausführungen von H. Hecht auf dem VI. Allgem. Dtsch. Bankiertag v 14.—16. 9. 1926.

[2]) Industrie- u. Handelszeitung v. 19. 2. 1926.

[3]) Sir D. Drummond Fraser: Die Exportkreditversicherung. Berliner Börsenzeitung v. 31. 1. 1926.

Der Vizepräsident der englischen Bankiervereinigung hat schon im Jahre 1926 die in Deutschland gefundene Lösung als ideal bezeichnet.

[4]) Lewy: Berl. Tgbl. v. 7. 5. 1927.

sich der Fabrikant des Exporteurs, so trägt er selbst, falls ihm dieser als Eigenhändler gegenübertritt, das Absatzrisiko nur bis zur Abnahme der Ware durch den Exporteur, und das Kreditrisiko während der Zeit des kurzen Zahlungszieles von 14 bis 30 Tagen. Ist der Exporteur dagegen Kommissionär, so kann nur die Unverkäuflichkeit der Ware als Risiko gelten, da dieser das Delkredere übernimmt.

Die ersten Versuche den Exporthandel auszuschalten wurden Anfang des 20. Jahrhunderts in den Vereinigten Staaten von Nordamerika gemacht, indem die dortigen Fabrikanten im Ausland eigene Vertriebsstellen für ihre Produkte einrichteten. Diesem Beispiel folgte man in Deutschland bald. Jedoch gingen nur die großen Unternehmungen, z. B. Siemens & Halske und die A. E. G. zum direkten Export über, da der Absatz ihrer Produkte Fachkenntnise verlangt, die dem Exporteur fehlten, während die Ausfuhr sonst in den Händen des Exporthandels verblieb.

Wenn wir von den Zeiten der Inflation absehen, in denen der kleinste Fabrikant sich auf das Exportgeschäft warf, um Devisen zu erhalten, so können wir in der Zeit nach der Stabilisierung ein erneutes Anschwellen der Tendenz zum direkten Export feststellen. Veranlaßt ist diese Bewegung einmal durch den Umschwung, der in der Art der Ausfuhrartikel, infolge der Industrialisierung der Überseeländer, eingetreten ist. Produktionsmittel und hochqualifizierte Waren (Markenartikel) überwiegen heute. Es handelt sich vielfach um Maschinen, die in Einzelanfertigung hergestellt werden, deren Verkauf nur durch einen Fachmann möglich ist. Bei den Markenartikeln lohnt sich meistens eine eigene Absatzorganisation, die die notwendige enge Fühlung mit dem Verbraucher gewährleistet und die Beobachtung der Auslandskonkurrenz ermöglicht [1]). Die zweite, wichtigere Ursache für den Übergang zum direkten Export ist die Konkurrenz auf dem Weltmarkt. Schließt der Fabrikant den Exporteur aus, so kann er den Zwischengewinn desselben seinen Kunden zugute kommen lassen und häufig dadurch ein Geschäft machen, was ihm sonst verloren gehen würde. Allerdings muß er dann auf die Risikoentlastung verzichten. Hier greift die Exportkreditversicherung ein, indem sie ihrerseits den größten Teil des Risikos übernimmt. Obwohl die Delkredereübernahme des Exporteurs vollständiger ist und die Exportkreditversicherung die Zahlung einer Prämie voraussetzt, die jedoch

[1]) Vgl. Rosenbaum: Funktionen des Export- und des Importhandels. In: Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft, Berlin 1929 Band 2. S. 139.

meistens niedriger sein dürfte, als die Verdienstquote des Exporteurs, so wird in vielen Fällen die Exportkreditversicherung ein wirksames Mittel zum Ausschluß verteuernder Zwischeninstanzen sein. Mit Rücksicht auf unsere stark zu steigernde Ausfuhr kann deshalb ihre Tendenz, den direkten Export zu begünstigen, vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus nicht als schädlich angesehen werden.

Dem Exporteur bleiben andere Aufgaben. Er wird sich in Zukunft mehr der Ausfuhr von Fertigwaren zu widmen haben und zwar der Fertigwaren aus mittleren und kleineren Betrieben, die ihre Absatzgebiete überwiegend in exotischen Ländern haben, wo die Nachfrage zersplittert und gering ist, „so daß sie einmal garnicht von sich aus bis zu dem Fabrikanten durchdringt, sodann bei der Erledigung der Einzelposten kaum die Kosten der seemäßigen Verpackung lohnt“ [1]). Der Exporteur tritt hier als Sortimenter auf, er liefert seinen Kunden alles, und kann seine besonderen Kenntnisse der Sitte, Sprache, Kultur, der Rechts- und Geldverhältnisse in den Absatzländern verwerten. Auch wird er überall da seine Aufgaben behalten, wo mit dem Export gleichzeitig der Import verbunden ist, wo also die Bezahlung der nach Übersee exportierten Waren durch Naturalien erfolgt.

Wir haben bereits betont, daß die Exportkreditversicherung zum Teil ein Finanzierungsproblem ist, indem sie dazu dienen will, Kredit zu schaffen. Der Staat hat davon abgesehen, wie die Exportkreditversicherung Englands im Jahre 1919, diesen Kredit selbst zur Verfügung zu stellen, sondern er hat diese Aufgabe den zuständigen Stellen, den Banken, überlassen. Da diese infolge des in der wirtschaftlichen und politischen Unsicherheit in den Absatzgebieten und in der Langfristigkeit der Kredite liegenden Risikos nur bei genügender Sicherheitsleistung Kredite einräumen und auch dann noch Zurückhaltung üben müssen, so will die Exportkreditversicherung diese Sicherheit entweder erst schaffen oder vergrößern, und dadurch die Möglichkeit zu erhöhter Kreditgewährung geben. Unverständlich ist deshalb die Äußerung Willinks [2]), „daß bei der Finanzierung des regulären Exports, die Frage, ob der Exporteur eine Kreditversicherungspolice geschlossen hat oder nicht, für die kreditgebende Bank wesentliches Interesse nicht be-

---

[1]) Rosenbaum: Funktionen des Export- und des Importhandels. In Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft, 2. Auflage. Berlin 1929. Band 2 S. 137.

[2]) H. Willinks: Die Exportkreditversicherungspolice mit Unterstützung des Reiches. In: Bankarchiv XXVIII, 10.

sitzt". Er führt aus, daß in erster Linie die Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers ausschlaggebend sei, und die Güte der Sicherheiten erst in zweiter Linie berücksichtigt werde. Daß die Risiken, die den Bestand des Exporteurs bedrohten, nicht versichert würden, und diejenigen, die von der Exportkreditversicherung gedeckt würden, nicht das Leben des Exporteurs bedrohten. Es kann hier lediglich an das Annahmerisiko gedacht sein, das ja auch tatsächlich vorhanden ist. Dieses soweit als möglich auszuschließen, ist aber Sache der den Versicherungsantrag prüfenden Kommission, und da bekannt ist, daß diese Prüfung sehr sorgfältig vorgenommen wird, so ist die Wahrscheinlichkeit eines Verlustes sehr gering. Die Eignung der Exportkreditversicherungspolice als Unterlage für einen erhöhten Kredit seitens der Bank zu dienen, scheint heute, besonders unter Berücksichtigung der dieser eingeräumten Sonderrechte, erwiesen zu sein. Das wird durch die Tatsache bestätigt, daß die Banken in immer steigenderem Maße Finanzierungserleichterungen gewähren, „die sonst in diesem Maße oder zu diesen Bedingungen nicht gewährt worden wären. Eine Hamburger Firma hatte z. B. vor Abschluß der Versicherung einen Diskontkredit von 10 000 £ gehabt. Nach Abschluß der Bündelversicherung ist dieser Diskontkredit auf 25 000 £ erhöht worden".[1])

Vergleicht man die Erwartungen, die bei der Einführung der Exportkreditversicherung über ihre Wirkung geäußert wurden mit den tatsächlich erzielten Ergebnissen, so muß man feststellen, daß sich die durch sie bewirkte Ausfuhrsteigerung bisher in engen Grenzen gehalten hat. Man hat ihre Wirkung überschätzt. Der Grund dafür ist in den Bedingungen zu suchen, die in ihrer heutigen Form den Erfordernissen der Wirtschaft noch zu wenig Rechnung tragen. An erster Stelle steht in dieser Beziehung die Höhe der Prämie. Wenn diese auch nach dem ersten Jahre des Bestehens der Versicherung schon wesentlich geändert worden ist und man eine getrennte Behandlung der Kasse und Kreditgeschäfte vornahm, so ist sie gegenwärtig mit einem Satz von $1\frac{1}{3}\,\%$ bei einer Laufzeit von $4\frac{1}{2}$ Monaten unter normalen Verhältnissen und $\frac{2}{9}\,\%$ für jeden weiteren Monat noch nicht so niedrig, daß dadurch für den Exporteur eine Erleichterung bei der Durchführung seiner Geschäfte gegeben wäre.

Der Exporteur arbeitet an sich infolge der hohen Produktionskosten im Inland und der starken Konkurrenz mit

[1]) A. Meier: Die Exportkreditversicherung in Deutschland. In: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Jahrg. 6, Heft 11.

einer niedrigen Verdienstspanne. Kalkuliert er die Prämie in den Preis ein, so wird er in vielen Fällen konkurrenzunfähig, trägt er sie selbst, so wird sein Gewinn erheblich geschmälert. Der Exporteur, der keine Versicherung abschließt, kalkuliert in den Preis seiner Waren für das gesamte Risiko einen bestimmten Prozentsatz, die Risikoprämie, ein und schafft sich für eventl. Ausfälle auf diese Weise einen Reservefonds. Diese Selbstversicherung kann er bei Abschluß einer Exportkreditversicherung aber nur zum Teil entbehren, da er einmal das eigene Risiko behält, das in jedem Falle einen erheblichen Teil des gesamten Rechnungsbetrages darstellt, und zweitens das gesamte Abnahmerisiko trägt. Will er gegen Schäden aus diesen Risiken gesichert sein, so ist die Eigenversicherung durch Ansammlung von Reserven neben der Exportkreditversicherung unumgänglich notwendig. Der Preis der Waren steigt unter diesen Umständen natürlich wesentlich. Es ist deshalb Goldschmidt zuzustimmen, der „in der Prämienfrage den Schwerpunkt des volkswirtschaftlichen Problems der Exportkreditversicherung“[1]) sieht.

Wenn von seiten der Versicherungsnehmer unter Hinweis auf die Tatsachen, daß

1. bisher der Fonds von 10 Mill. RM. nicht angegriffen worden ist und die Deckung der aufgelaufenen Schäden aus den angesammelten Prämien möglich war,
2. die für die Reichsausfallbürgschaften festgesetzten Prämien für eine Verbilligung der Prämien der Exportkreditversicherung verwendet werden sollen,

eine Herabsetzung der Prämiensätze gefordert wird, so muß betont werden, daß dieses Gleichgewicht zwischen Prämieneinnahme und Verlusten unbedingt gewahrt werden muß. Der Grundstock darf nicht angegriffen werden, soll die Sicherheit der Exportkreditversicherung nicht angetastet werden und die Versicherungsgesellschaften betonen, daß sie nicht in der Lage seien, gegenwärtig eine Ermäßigung eintreten zu lassen. Ebenso muß die Selbstbeteiligung stets in wesentlicher Höhe aufrecht erhalten werden, um das Interesse des Exporteurs an dem versicherten Geschäft wachzuhalten.

Soll jedoch die Exportkreditversicherung ihre Aufgabe erfüllen, so ist eine wesentliche Verbilligung notwendig. Willink[2]) schlägt deshalb vor, sie nach dem System der

[1]) Erich Goldschmidt: Die Exportkreditversicherung. Berlin 1928 S. 126.

[2]) Willink, a. a. O.

Lebensversicherungen umzuändern, „d. h. daß die gezahlten Prämien, sofern sie nicht durch eigene Schäden absorbiert werden, dem Exporteur nicht verloren gehen, sondern ihm ganz oder zum Teil als früher oder später zur Rückzahlung fälliges Guthaben bei der Versicherungsgesellschaft verblieben". Der Verband sächsischer Industrieller[1]) propagiert dagegen eine Ermäßigung der Prämie und des Vorrisikos in dem Fall, daß die eintretenden Schäden unter dem Betrage des Vorrisikos bleiben, die Gesellschaft also nicht in Anspruch genommen wird. Die Ermäßigung soll „nach dem Verhältnis der Zahl der Ausfälle zu der Höhe des Eigenvorrisikos" eintreten. Diese Vorschläge haben manches für sich. Der vorsichtige Exporteur zahlt heute seine Prämien, die für die Schäden anderer, weniger vorsichtiger Exporteure verwandt werden, während er sich, beließe er es bei der bisher üblichen Selbstversicherung, mit der Zeit aus den angesammelten Risikoprämien ein erhöhtes Aktivum schaffen würde. Nicht brauchbar scheint uns dagegen der auf der Internationalen Kreditversichererkonferenz in London im Jahre 1926 gemachte Vorschlag der Internationalisierung der Exportkreditversicherung. Dieser Plan verkennt u. E. die Absicht und den Zweck der Einrichtung, die Ausfuhr des eigenen Landes zu heben, wodurch in vielen Fällen eine Schädigung des Ausfuhrhandels anderer Länder bewirkt wird.

Die Prämie für die Exportkreditversicherung wird sich bei dem jetzigen System nie so senken und nie genau entsprechend dem Risiko berechnen lassen, wie z. B. bei der Lebensversicherung, weil genaue Unterlagen hier fehlen, um die Wahrscheinlichkeit der Verluste im voraus zu bestimmen und man lediglich auf Erfahrungstatsachen angewiesen ist. Wenn auch in einigen Ländern die nötigen Statistiken über Konkurse, Wechselproteste und fruchtlose Pfändungen bereits vorhanden sind, so fehlen sie andererseits in vielen Ländern vollkommen. Eine Hebung der Risikenbasis der Versicherung ist erreicht worden, indem man das Prinzip, nur Export zur Versicherung zuzulassen, der sonst für die deutsche Volkswirtschaft verloren ging, aufgab. Heute werden auch risikolose Geschäfte in Dekkung genommen, die eine bessere Mischung und einen Ausgleich der Gesamtrisiken bewirken. Wie bisher seit dem Bestehen jährlich Verbesserungen vorgenommen worden sind, so wird auch in Zukunft im Laufe der fortschreitenden

[1]) Verband sächsischer Industrieller: Anträge zur Aenderung der Exportkreditversicherung vom 24. 9. 1929 (Nicht veröffentlicht).

Entwicklung langsam eine weitere Verbesserung und Verbilligung Platz greifen.

Eine Forderung der Interessenten[1]) erstrebt Reduzierung der Prämie bei Geschäften mit ausländischen Regierungen. Unter Berücksichtigung des Umstandes, daß in solchen Fällen das wirtschaftliche Risiko ausgeschaltet ist und nur das politische gedeckt werden muß, dürfte es angebracht erscheinen, den Satz von durchschnittlich 1% zu ermäßigen und, der Forderung entsprechend, denjenigen der Reichsausfallbürgschaft anzugleichen.

Weitere Wünsche der beteiligten Kreise erstrecken sich auf eine Übernahme des Annahmerisikos seitens der Exportkreditversicherung und neuerdings wird auch die Deckung des Fabrikationsrisikos[2]) gefordert. An der Übernahme desselben sind hauptsächlich Fabriken interessiert, die auf Bestellung Waren in ganz bestimmter Ausführung, z. B. für ein exotisches Land, fabrizieren. Kann dann die Lieferung aus irgend welchem Grunde nicht erfolgen, so ist vielfach eine anderweitige Verwendung unmöglich.

Die Höhe der Auskunftsgebühren von RM. 6,— für Anträge nach europäischen Ländern und RM. 12,— nach den anderen Ländern ist Gegenstand zahlreicher Angriffe, da diese Sätze als zu hoch bezeichnet werden. Man hat dem schon insofern Rechnung getragen, als in Fällen, in denen Firmen bei Einzelanträgen neues, einwandfreies Auskunftsmaterial von ersten Banken und ersten Auskunfteien vorlegen, die Gebühren bis zu 50% ermäßigt werden können. Um beiden Teilen in diesem Punkte gerecht zu werden, schlägt man vor, die Auskunftsgebühren nach der Höhe des Kredits festzusetzen und hofft auf diesem Wege die Belastung kleiner Kreditbeträge zu mindern.

Bedenklich sind die Schwierigkeiten, die sich bei der Akzepteinholung und der Inkassoeintreibung von Tratten ergeben können, da die Versicherungsbestimmungen hier ein schematisches strenges Vorgehen bestimmen. Der Exporteur, der seine Geschäfte nicht versichert, wird in Fällen, wo die Regulierung infolge ungünstiger Marktlage oder anderer, vorübergehender geschäftlicher Schwierigkeiten des Kunden nicht glatt erfolgt, Entgegenkommen zeigen. Er wird dadurch in manchen Fällen mehr erzielen, als wenn er durch scharfes Vorgehen seinen Kunden zum Zusammenbruch treibt. Vor allem wird er, ist die Schwierigkeit

[1]) Verband sächs. Industrieller: Anträge zur Aenderung der Exportkreditversicherung vom 24. 9. 1929. (Nicht veröffentlicht.)

[2]) ebenda.

wirklich nur vorübergehender Art, seinen Kunden nicht verlieren und andere nicht versicherte deutsche Guthaben bei ihm unnötig gefährden. Wenn auch die Versicherung in der Behandlung derartiger Fälle gewisse Richtlinien nicht entbehren kann, so wäre hier doch ein mehr individuelles Vorgehen nützlicher.

Den Klagen über zu langsame Prüfung und Entscheidung der Anträge ist inzwischen bereits Rechnung getragen worden. Das Reichswirtschaftsministerium hat in Aussicht gestellt, daß die Zuständigkeit für die Entscheidungen, die die Versicherungsgesellschaft allein treffen kann, und für die Entscheidungen der unter Mitwirkung eines Sachverständigen beschließenden Bündelausschüsse erheblich erweitert werden soll. Dabei wurde betont, daß an den Verzögerungen in vielen Fällen die Antragsteller selbst schuld seien, die die Anträge nicht genügend vorbereitet, insbesondere nicht das erforderliche Auskunftsmaterial beigefügt hätten.

Der Plan B, der eingeführt wurde um den seitens der Hamburger Exporteure gegen die Exportkreditversicherung geltend gemachten Einwendungen Rechnung zu tragen, ist, wie wir bereits sahen, nicht in dem Maße in Anspruch genommen worden, wie man es nach den vorausgegangenen Kämpfen hätte erwarten können. Ja, sogar die Hamburger Exporteure haben sich überwiegend bei Versicherungen des Planes A bedient. Diese Tatsache ist um so bemerkenswerter, als die Versicherung nach Plan B, der lediglich der Finanzierung dient, für beide Teile gewisse Vorzüge hat. Denn

1. ist die Prämie bedeutend niedriger, — sie beträgt für die normale Laufzeit von 4 Monaten $^2/_3$% — und
2. ist die kreditgebende Bank besser gestellt, da sie, falls der Exporteur infolge Uneinbringlichkeit des Betrages aus dem der Versicherung zugrunde liegenden Geschäfte zahlungsunfähig wird, ihre Ansprüche ungeachtet des Grundes der Uneinbringlichkeit geltend machen kann.

Der Grund für die geringe Inanspruchnahme muß also ein anderer sein. U. E. liegt er einmal in der Tatsache, daß der Plan B nicht das Kreditrisiko des Exporteurs gegenüber seinem Kunden, sondern das der kreditgebenden Bank gegenüber dem Exporteur versichert, und zum anderen in der Formulierung des Versicherungsfalles.

Der Plan B berücksichtigt den Fall, daß der Exporteur durch Ausfall seiner Auslandsforderung nicht in der Lage

ist, den Bankkredit zurückzuzahlen, d. h. daß keine Vermögensobjekte als Sicherheit vorhanden sind, oder daß sie schon anderweitig festgelegt sind. Die Kreditwürdigkeit des Exporteurs, der die Versicherung nach Plan B eingeht, wird demnach als nicht ausreichend gekennzeichnet. Jeder Kaufmann hat jedoch das unbedingte Interesse, auch nicht die geringsten Zweifel an seiner Bonität aufkommen zu lassen. Er zieht aus diesem Grunde den Plan A, der durch das Deckungsschreiben ebenfalls die Finanzierungsmöglichkeit bietet, vor, und wird eine Versicherung nach Plan B nur auf Verlangen seiner Bank eingehen.

Die Bank dagegen besitzt ebenfalls keine vollständige Sicherheit für ihren Kredit, da der Versicherungsfall nur gegeben ist, wenn die Zahlungsunfähigkeit des Exporteurs durch den Ausfall der Zahlung des versicherten Betrages eingetreten ist. Hat also die Bank ein Ausfuhrgeschäft auf Grund einer Police B bevorschußt und der Exporteur gerät in Zahlungsschwierigkeiten, so muß sie, falls das Akzept nicht eingelöst wurde, beweisen, daß dieser Ausfall für die Zahlungsunfähigkeit des Exporteurs ausschlaggebend war. Gelingt dieser Beweis nicht, oder war die Zahlungsunfähigkeit durch den Nichteingang des Gegenwertes für andere, nicht versicherte Lieferungen bedingt, so entfällt die Zahlungspflicht der Versicherungsgesellschaft. Es sei noch betont, daß es in vielen Fällen schwer sein dürfte, den tatsächlichen Grund einer Insolvenz überhaupt zu ermitteln.

Als Ergebnis dieser Untersuchung dürfen wir festhalten, daß die Exportkreditversicherung an sich geeignet ist, die ihr gestellten Aufgaben zu lösen, daß sie dagegen in ihrer jetzigen Form den Ansprüchen der Wirtschaft nicht zu genügen vermag. Wie könnte aber eine Änderung herbeigeführt werden? Die Selbstbeteiligung muß selbst nach Ansicht der Exporteure beibehalten werden, und ob eine Erweiterung des Risikos möglich ist, muß bezweifelt werden. Überdies hätten solche Maßnahmen untergeordnete Bedeutung. Das Schwergewicht liegt auf der Prämiengestaltung. Wir glauben nicht, daß die Ermäßigung im Laufe der weiteren Entwicklung wesentlich sein wird, da, wie bereits dargelegt, das Prinzip, alle Kosten durch die Prämieneinnahmen zu decken, beibehalten werden muß. Die Exportkreditversicherung braucht, um ihre Aufgabe lösen zu können, eine breitere Basis. Nur eine solche ist imstande einen besseren Risikenausgleich und damit die notwendige Ermäßigung der Prämie herbeizuführen.

Bei der Schaffung der Exportkreditversicherung tauchte in diesem Zusammenhang der Gedanke einer Zwangsversicherung auf. Es unterliegt keinem Zweifel, daß sich mit ihrer Hilfe die gewünschte breite Basis schaffen ließe, die eine radikale Prämienermäßigung gestatten würde. Trotzdem ist dieser Gedanke abzulehnen, da er in seiner Auswirkung eine Herabdrückung des Niveaus des Handels bewirken würde. Die leistungsfähigen Exporteure würden unnötigerweise zugunsten der kleineren, weniger leistungsfähigen belastet werden. Hier würden die s. Z. von den Hamburger Exporteuren gegen die Versicherung geltend gemachten Vorwürfe angebracht sein. Die Hauptsache wäre dann, möglichst viel Waren auszuführen, ohne Rücksicht darauf, was aus der Abwicklung des Geschäftes würde.

.....

III. Teil.

Die Exportkreditversicherung im Ausland.

1. England.

Die Gründe, die die englische Regierung bereits kurz nach dem Kriege veranlaßt haben, sich mit dem Problem der Exportkreditversicherung zu beschäftigen, waren ebenfalls handels- und sozialpolitischer Art. Man bezweckte damit einmal, den Exporthandel zu fördern, zum anderen, der Arbeitslosigkeit zu begegnen, die, wie die Untersuchungen von Prof. Keynes ergeben haben, nicht als Konjunkturerscheinung zu werten, sondern strukturell bedingt ist. England muß für die nächste Zeit mit einem Heer von Arbeitslosen rechnen, das 10—12% der Arbeiterschaft beträgt, gegenüber 3—4% in Friedenszeiten.[1])

Die staatliche Exportkreditversicherung wurde im Jahre 1920 eingeführt und hat bis heute zahlreiche Wandlungen durchgemacht. Nach Genehmigung des Overseas Trade (Credit and Insurance) Act im Juli 1920 wurde ein Exportfinanzierungsinstitut, das Export Credits Department, beim Department of Overseas Trade gebildet. Es handelte sich eigentlich um keine Neubildung, sondern das Institut ging hervor aus dem War Risk Insurance Office, einem Versicherungsinstitut, das im Kriege das Verlustrisiko auf Transporten durch Torpedierung deckte und nach dem Kriege das politische Risiko nach verschiedenen östlichen Staaten versichert hatte. Für die Gewährung von Vorschüssen stellte die englische Regierung gleichzeitig den Betrag von 26 Mill. £ zur Verfügung.

Wollte ein Exporteur von der Einrichtung Gebrauch machen, so spielte sich der Vorgang folgendermaßen ab. Der Verkäufer legte dem Käufer im Ausland Tratten in Höhe des Kaufpreises zum Akzept vor, und verlangte gleichzeitig eine Bereitstellung von Sicherheiten in Form von Bankguthaben oder Staatspapieren oder in Garantieleistung einer genehmen Bank in Höhe des gewährten Kredits. War beides er-

[1]) A. Francuski: Die Kreditversicherung, S. 86.

folgt, so wurden dem ausländischen Importeur die Dokumente ausgehändigt und das Export Credits Department bevorschußte das Akzept mit 80% des Selbstkostenpreises der Ware bis zur Dauer von höchstens 3 Jahren. Die dafür zu entrichtende Prämie betrug im ersten Jahr 3%, im zweiten 4% und im dritten 5%. Im Schadensfalle, d. h. wenn der ausländische Käufer nicht zahlte, erhielt der Exporteur die hinterlegten Sicherheiten und für einen etwaigen Mindererlös haftete der Staat.

Die Einrichtung fand keinen Anklang bei den Exporteuren und von 450 000 £ bereitgestellten Krediten wurde knapp der fünfte Teil in Anspruch genommen.[1]) Auch eine Abänderung dahingehend, daß das Department bei einem Rückgriffsrecht gegen den Exporteur in Höhe von 20% bis zu 100% der Selbstkosten Vorschuß geben konnte, unter Umständen also einen Ausfall von 80% trug, brachte keine Änderung, zumal da die Banken der Importeure diesen durch hohe Spesen für Übernahme der Bürgschaften, Schwierigkeiten machten.

Mitte 1921 erfolgte, dem Wunsche der Federation of British Industries entsprechend, eine abermalige Abänderung. Die Finanzierung des Exports wurde wieder den Banken überlassen und anstelle der baren Mittel, die er bisher zur Verfügung gestellt hatte, trat nun die Garantie des Staates für den Eingang der Forderung. Diese Garantie betrug 85%, und da man annahm, daß die bisherige geringe Inanspruchnahme der Exportkreditversicherung zum Teil darauf zurückzuführen sei, daß die Exporteure sich scheuten, ihre Selbstkosten zu nennen, damit ihnen nicht ihr Verdienst nachgerechnet werden könne, nicht mehr 85% der Selbstkosten, sondern des Fakturenbetrages. Auch wurde der Kreis der Länder erweitert, nach denen Transporte versichert werden konnten. „Österreich, Ungarn, Portugal, Italien, die Dominions und die britischen Besitzungen, außer Ceylon und den Straits Settlements, kamen hinzu, während früher nur wenige östliche Länder zu dem Kreis gehörten". Die Garantie konnte wieder bis zu einem Gesamtbetrage von 26 Mill. £ übernommen werden.

Hatte der Importeur für die Garantie eine Sicherheit gestellt, so war, falls er in Zahlungsunfähigkeit geriet, der Exporteur von jedem Rückgriffsrecht des Staates frei, auch wenn dieser sich nicht an der Sicherheit schadlos halten konnte. War keine Sicherheit gestellt, so haftete der Exporteur mit 50% des Schadens.

[1]) S. dazu Mezger: Ausfuhrkreditversicherung. In: Wirtschaftsdienst 1925. 2. Halbjahr, S. 1837.

Das Streben der Exporteure ging aber auf eine 100%ige Garantie und so entschloß man sich im November zu weiteren Abänderungen. Mit Ausnahme von Rußland, Indien, Ceylon und den Straits Settlements wurden Transporte nach allen Ländern versicherbar, und zwar bei Krediten bis zu einem Jahr mit 100%, bei längeren Krediten mit 85%. Die exportierten Waren mußten außerdem in England produziert oder verarbeitet sein und zwar mit englischer Kohle. Je nach den gewährten Sicherheiten waren die Bedingungen der Garantie verschieden.

1. „Gibt der ausländische Importeur eine vollwertige Sicherheit und ergibt sich trotzdem ein Ausfall, so hat der Staat kein Rückgriffsrecht und muß den Ausfall tragen.
2. Ist die Sicherheit nicht vollwertig und reicht zur Dekkung der Garantie nicht aus, so ist ein Rückgriffsrecht des Staates gegen den Exporteur gegeben und zwar bei 100%iger Garantie in Höhe von 57½%, bei 85%iger Garantie in Höhe von 50%.
3. Ist Garantie ohne Sicherheitsleistung gegeben, so hat das Department im Schadensfalle ein Rückgriffsrecht gegen den Exporteur von 50% des Ausfalles zuzüglich Spesen und Zinsen".

Diese Methode hat mehr Anklang gefunden, und wenn sie auch noch nicht zum Erfolg führte, so hat sich die Anzahl der Gesuche doch ganz bedeutend gesteigert. Allerdings ist bei der Beurteilung des Aufschwungs in diesem Zeitpunkt auch die ganze Konjunktur zu berücksichtigen. Gleichwohl hat sich die englische Exportkreditversicherung in dieser Form bis 1926 gehalten.

Das seit dem 1. 7. 1926 in Kraft befindliche System beruht auf dem Gutachten eines Untersuchungsausschusses, der verschiedene Verbesserungsmöglichkeiten in Vorschlag brachte. So wurde verlangt, daß der Plan klarer gestaltet werden möge, um seine Verbreitung zu fördern, und daß die unterschiedliche Behandlung von Krediten bis zu 12 Monaten und solchen darüber hinaus beseitigt werde. Auch wurde eine Abänderung hinsichtlich der Höhe der gewährten Garantien gewünscht. Der Bericht sagt darüber im einzelnen folgendes:" [1])

„27. Unserer Ansicht nach könnte der Plan vorteilhaft vereinfacht werden. Die etwas sprunghafte Entwicklung

[1]) Art 27—29 des Berichtes des Export Credits Committee 1925/26 Zit. bei: E. Goldschmidt: Die Exportkreditversicherung, S. 67.

hat das Ergebnis gehabt, daß Prozentsätze wie 42½% und 57½% als wesentliche Teile der allgemeinen Versicherungsbedingungen festgesetzt worden sind. Diese Prozentsätze haben nun keineswegs irgendeine geheime Kraft, die runde Zahlen nicht besitzen, sie tragen nur dazu bei, den ganzen Plan entwas verwickelter erscheinen zu lassen. Dieser Eindruck wird durch die Teilung der Kredite in zwei Gruppen verstärkt, nämlich Kredite unter 12 Monate Dauer und solche von längerer Laufzeit. Der Praxis des Geschäftslebens würde es besser anstehen, soviel wie möglich der Vereinbarung für den einzelnen Fall zu überlassen.

28. Wir sind also zunächst der Ansicht, daß eine beträchtliche Vereinfachung durch Abschaffung des Unterschiedes zwischen den Krediten mit 12 Monate Dauer und denen mit einer längeren Laufzeit geschaffen werden würde.

29. Wir haben eingehend den Höchstsatz erwogen, den die Regierung übernehmen soll. Während wir es nicht für wünschenswert halten, daß Garantien ohne Rückgriff zu einem sehr hohen Prozentsatz gegeben werden, sind wir doch der Auffassung, daß der jetzige Satz von 42½% zu niedrig ist, insbesondere bei langfristigen Krediten, um die Nachfrage nach der Exportkreditversicherung zu decken. Nach reiflicher Überlegung sind wir zu dem Entschluß gekommen, daß die Regierung einen hohen Maximalsatz aufstellen sollte, bis zu dem das Export Credits Department nach dem Beschluß des Beirats die Exporteure gegen Verluste sicherstellen wird. Das ist, wie wir hören, die Praxis der Kreditversicherungsgesellschaften. Wir empfehlen deshalb ,daß das staatliche Kreditversicherungsamt ermächtigt werden solle, nach Maßgabe der Beschlüsse des Beirats, die Exporteure gegen die Risiken der Ausfuhrkredite ohne Rückgriff bis zu 75% zu versichern".

Nach der jetzigen Regelung sind drei Arten der Versicherung vorgesehen.

1. Die Regierung garantiert dem Exporteur bis zu 75% des Trattenbetrages ohne Rückgriffsrecht.[1]) Der Exporteur trägt also eine Selbstbeteiligungsquote von mindestens 25%. Im Schadensfall wird der Nachweis der Uneinbringlichkeit nicht verlangt, sondern die Zahlung erfolgt, wenn der Betrag des Wechsels am Fälligkeitstag nicht eingeht.
2. Die Regierung leistet der Bank, auf die die Exporttratte gezogen ist und die diese sofort diskontiert, in

[1]) W. Schuster: Exportkreditversicherung. Artikel im Handwörterbuch der Betriebswirtschaft von Nicklisch. Berlin 1926. Bd. 2. S. 866.

der Regel bis zum vollen Betrage Garantie, (sog. finanzielle Kreditübernahme) hat aber ein Rückgriffsrecht gegen den Exporteur.[1]) Hier handelt es sich mehr um eine Finanzierungsmethode, eine Versicherung des Exporteurs zugunsten einer Bank, ähnlich wie im Plan B der deutschen Exportkreditversicherung.

3. Mischung von 1. und 2. Ein Teil des gesamten Kredits oder eines Teilbetrages wird als „Versicherungsgarantie" (ohne Rückgriff auf den Exporteur), der andere Teil als „finanzielle Garantie" (mit Rückgriff auf den Exporteur) versichert, und zwar kann die Garantie eine sog. spezifische (im Hinblick auf eine einzelne bestimmte Transaktion) oder eine allgemeine (Gesamtgeschäfte mit einem bestimmten Land oder mit bestimmten Ländern bis zu einem festgesetzten Betrag) sein. Träger der Versicherung ist bis jetzt der Staat. Da dieser aber nicht beabsichtigt ein staatliches Versicherungsgeschäft auszubauen, sondern hofft, daß es ihm bald gelingt private Versicherungsgesellschaften zu veranlassen den Versicherungszweig zu übernehmen, so war die Dauer der Gültigkeit dieser Versicherung für 3 Jahre vorgesehen.

Ende 1928 wurde neben der bisher gültigen Police, die in Zukunft A genannt werden soll, eine Police B eingeführt. Durch sie ist auch die Bank des Exporteurs als Vertragspartner eingeschaltet und kann sich im Fall der Nichteinlösung des Wechsels direkt an die Versicherungsstelle halten. Die Neuregelung erleichtert die Beschaffung billigen Kredits außerordentlich, da die Bank bei der Beleihung von Exportwechseln automatisch gesichert ist, im Falle daß in der Zwischenzeit die Lage des Exporteurs schlechter wird. Die Versicherungshöchstgrenze ist auch in dem neuen Vertrag unverändert auf 75% der versicherten Forderung festgesetzt. Die Prämie beträgt je nach den Verhältnissen $^1/_2$ bis 1% der Versicherungssumme. Die Kreditdauer richtet sich nach dem Handelsgebrauch der betreffenden Industrie, so daß z. B. für die Schwerindustrie auch Kreditfristen bis zu mehreren Jahren in Betracht kommen. Die Police B. scheint sich gut eingeführt zu haben. Im 4. Quartal 1928 wurden Risiken im Werte von 1,03 Mill., gegenüber 0,81 Mill. in dem Quartal April/Juni, versichert. Im ersten Vierteljahr 1929 stieg die Summe sogar auf 1,72 Mill. [2]).

---

[1]) W. Schuster: Exportkreditversicherung. Artikel im Handwörterbuch der Betriebswirtschaft von Nicklisch. Berlin 1926. Bd. 2. S. 866.

[2]) Industrie- und Handelszeitung vom 12. 5. 1929.

Nicht versicherungsfähig sind weiter alle Geschäfte nach Rußland und Textilgeschäfte mit dem fernen Osten [1]). Man vermutet als Grund dafür Quertreibereien einiger, besonders leistungsfähiger Textilfirmen in Lancashire, die so kapitalkräftig sind, daß sie selbst alle erforderlichen Kredite geben können und fürchten, durch die Exportkreditversicherung die Konkurrenz kleiner Textilfirmen zu bekommen.

Die englische Exportkreditversicherung hat bisher mit Verlust gearbeitet. Nach Gutachten einer englischen Sachverständigenkommission ist auch in Zukunft bei einer geschätzten jährlichen Prämieneinnahme von 50 000 £, Verwaltungskosten 30000 £ und Schäden von 35000 £ weiterhin mit einem jährlichen Verlust von 15 000 £ zu rechnen. Es wurde deshalb Herabsetzung der Verwaltungskosten und Erhöhung der Prämien vorgeschlagen, sowie eventl. Rückversicherung. Weil der Nichteingang der Forderung, gleichviel aus welchem Grunde, versichert ist, handelt es sich kaum noch um eine Versicherung, sondern um eine Staatsgarantie. Das ist der Grund der bisherigen Verluste. Das System der Exportkreditversicherung sollte im September 1929 ablaufen. Das Unterhaus faßte bereits vor diesem Termin einen Beschluß, der die Verlängerung als wünschenswert bezeichnete. Um aber die ohne Zweifel immer noch bestehenden Mängel zu beseitigen, kündigte die Regierung Ende 1928 die Ernennung einer Kommission an. Diese soll Maßnahmen erwägen, wie sich in Zukunft die Exportkreditversicherung, die bisher einen jährlichen Zuschuß von 18 bis 20 000 £ beansprucht hat, selbst erhalten kann. Weiter sollen Vorschläge über die Möglichkeit einer Umgestaltung der jetzigen staatlichen Einrichtung in ein Privatunternehmen gemacht werden.

Der Ausschuß hat zunächst eine Verlängerung der Versicherung um 3 Jahre, also bis 1934 beantragt. In seinem Bericht betont er, daß eine wesentliche Zunahme in den Umsätzen erst seit der im Herbst vorigen Jahres erfolgten Einführung der Police B zu verzeichnen sei, die auch Dritte deckt und deshalb die Diskontierung von Exportwechseln ermöglicht. Die Umsätze betrugen

v. 1. 7. 26 — 31. 3. 27 = 0,37 Mill. £
v. 1. 4. 27 — 31. 3. 28 stiegen sie auf 2,45 Mill. £
und bis zum 31. 3. 29 auf insgesamt 4,28 Mill. £

Wird die Versicherung auf Dritte übertragen, so bleibt der Exporteur dem Diskonteur gegenüber mit 25% des Reich-

[1]) Industrie- und Handelszeitung vom 14. 12. 1928.

nungswertes im Wagnis. Eine Besserung der Rentabilität verspricht sich der Ausschuß lediglich durch eine mehr geschäftsmäßige elastische Leitung, der eine Erhöhung der Umsätze gelingt. Der Frage des internationalen Ausbaus der Exportkreditversicherung steht er ablehnend gegenüber.

Neben dieser rein staatlichen Exportkreditversicherungsstelle besteht auch noch ein privates Unternehmen, das diesen Versicherungszweig als Erwerbsgeschäft betreibt. Es ist die Trade Indemnity Company Ltd. London, die im Jahre 1918 auf Veranlassung von Lloyd George und der British Trade Corporation mit einem Kapital von 100 000 £ gegründet wurde. Inzwischen ist das Kapital auf 250000 £ erhöht. Die Majorität ist im Besitz der British Trade Corporation. Natürlich sind die Bedingungen einer solchen Erwerbsgesellschaft anders geartet, als die eines staatlichen Instituts. Die Praxis zeigt, daß ihre erwerbswirtschaftlichen Grundsätze mit der Idee der Exportförderung, die Ausfuhr auch für gefährliche Kreditgeschäfte freizumachen, im Widerspruch stehen.

Bei Stellung des Antrages seitens des Exporteurs wird der Nachweis über die Bonität des Kunden verlangt. Auch sind Maßnahmen getroffen, um zu verhüten, daß der Gesellschaft Anträge zur Versicherung von Lieferungen gemacht werden, die bereits notleidend sind. Im Gegensatz zur staatlichen Exportkreditversicherung wird nicht verlangt, daß die Waren, die dem ausländischen Importeur kreditiert werden, englischen Ursprungs sind. Man hat es auch hier für notwendig gehalten, den Exporteur an der reibungslosen Abwicklung des versicherten Geschäftes zu interessieren, und ihn zu veranlassen, Abschlüsse zweifelhaften Charakters zu meiden. Diesem Zweck dient die Selbstbeteiligung in Höhe von 25 bis 50% des Fakturenbetrages. Die Prämie wird von Fall zu Fall, je nach der Art des Geschäftes festgesetzt und schwankt zwischen 4 und 10% der Versicherungssumme [1]). Mit ausschlaggebend ist dabei die Dauer des Kredits, der Wohnsitz des Käufers und dessen Kreditwürdigkeit. Die Gesellschaft schließt hauptsächlich Einzelkundenversicherungen ab, hat aber vor einiger Zeit auch eine Pauschalversicherung eingeführt. Die sog. Resale Loss Policy sieht eine Entschädigung des Exporteurs für Verluste vor, die er bei einem Kasse gegen Dokumente Geschäft durch einen Notverkauf erleidet, wenn der Käufer nach Verladung der Ware insolvent wird.

---

[1]) E. Goldschmidt: a. a. O. S. 59.

Die staatliche Exportkreditversicherung ist starken Angriffen ausgesetzt gewesen [1]). Man hat vor allem mit dem Argument operiert, daß sie eine unlautere Konkurrenz sei. Demgegenüber muß aber nachdrücklich darauf hingewiesen werden, wie es in dem Bericht des Parlamentsekretärs des Überseehandelsamtes an das House of Commens geschieht, daß die staatliche Exportkreditversicherung nicht als Konkurrenz, sondern als Unterstützung der bestehenden Finanzierungseinrichtungen des Überseehandels gedacht war. Es sollen keine normalen Risiken versichert werden, sondern es handelte sich darum, den Export zu heben, also Geschäfte zu versichern, die ein besonderes Risiko bieten und sonst nicht gemacht worden wären. Insbesondere das politische Risiko kann von einer privaten Gesellschaft bisher nicht gedeckt werden. Aus diesen Gründen waren sich die maßgebenden Stellen auch von vornherein darüber klar, daß aus dieser Einrichtung Verluste erwachsen würden. Schließlich hat der Staat, wie wir schon oben ausgeführt haben, gar nicht die Absicht die Einrichtung beizubehalten, sondern er will nur Bahnbrecher sein und die privaten Gesellschaften veranlassen, Formen zu finden, die es ihnen ermöglichen, auch ihrerseits solche Geschäfte zu machen.

Es soll noch auf die interessanten Ausführungen Nixon's [2]) verwiesen werden, der als Führer der englischen Exportkreditpolitik dieser Einrichtung eine große Entwicklung voraussagt, die bis zu einer Weltkreditversicherung reicht. Grundlage einer solchen Organisation sei ein gut ausgebautes Auskunftswesen und Versicherungsgesellschaften, die über das gesamte Wirtschaftsleben der in Frage kommenden Länder jederzeit genauestens orientiert seien und „die finanziellen und kommerziellen Entwicklungen verfolgen".

2. Frankreich.

Bereits im Jahre 1924 wies der Congrés des Conseillers du Commerce Extérieur auf die Gefahren hin, die dem Exporthandel aus den immer mehr zur Gewohnheit werdenden übermäßig langen Krediten, die den Kunden gewährt werden müßten, erwüchsen, und daß infolgedessen manches Exportgeschäft verloren ginge. Man beabsichtigte

[1]) S.: The Times v. 20., 21. u. 24. Oktober 1924.

[2]) Nixon: (Manager of the Export Credits Guarantee Department), Credit Insurance (An address delivered before the Member's and Student's Debating Circle of The Insurance Institute of London) in Journal of The Insurance Institute of London, 1927. S. 120—135. Zitiert bei G. Schlesinger: Zur Frage des Kredites und der Kreditversicherung. Berlin 1929. S. 99.

um diesen Zuständen zu begegnen, unter Mitwirkung des Staates, eine Gesellschaft zu gründen, die die Rückversicherung der privaten Kreditversicherungsgesellschaften übernehmen sollte. Als Ergänzung sollte eine zentrale Auskunftei ins Leben gerufen werden. Auf diese Weise hoffte man, die Ausfuhr zu heben. Die Pläne sind aber seinerzeit nicht verwirklicht worden, sondern es blieb dabei, daß eine Exportkreditversicherung nur von einigen privaten Gesellschaften betrieben wurde.

Durch ein Gesetz vom März 1928 wurde diesen dann als Förderungsmaßnahme eine Ermäßigung der staatlichen Register- und Stempelgebühren und der Sondersteuer auf den Geschäftsanfall eingeräumt.

Im Sommer 1928 ist die Frage der Exportförderung, die sowohl die Öffentlichkeit, wie besonders die beteiligten Kreise lebhaft beschäftigt hat, vorerst zu einem gewissen Abschluß gebracht worden. Durch ein Gesetz vom 10. 7. 1928 [1]) wurde die Möglichkeit geschaffen, daß der Staat das mit der Ausfuhr verbundene Kreditrisiko in bestimmtem Rahmen versichert. Durch Verordnung vom 2. 11. 28 [2]) wurden die erforderlichen Ausführungsbestimmungen erlassen. Man hat sich zu der Übernahme der Garantie staatlicherseits entschlossen, weil die privaten Kreditversicherungsgesellschaften das politische und Katastrophenrisiko grundsätzlich nicht mit decken, andererseits aber gerade diese der Grund sind, weshalb ein Exporteur oft ein Geschäft ausschlägt.

Träger der Versicherung ist lediglich der Staat, und die Durchführung derselben sollte einer rein staatlichen Verwaltungsbehörde übertragen werden. Auf die Schwierigkeiten, die damit verbunden sind, hat die französische Presse hingewiesen [3]) Man hat deshalb davon abgesehen eine besondere Behörde zu schaffen und hat als oberste Instanz das Handelsministerium bestimmt. Dieses setzt die Bedingungen fest und entscheidet über Annahme und Ablehnung der Gesuche. Als unterstützendes Organ ist ein Kreditversicherungsausschuß geschaffen, bestehend aus je drei Vertretern des Ministeriums für Handel und Industrie und für Finanzen, weiter je ein Vertreter des Arbeitsministeriums, des Ministeriums des Auswärtigen, der Bank von Frankreich, dem Direktor des Office National du commerce extérieur und dem Präsidenten des Verwaltungsrates der

[1]) Journal officiel v. 19. 7. 1928.
[2]) Journal officiel v. 7. 11. 1928.
[3]) Vgl. L' Argus Nr. 2502 v. 27. 5. 1928 u. Nr. 2511 v. 29. 7. 1928.

Banque du commerce extérieur, bei dem Anträge und Schadensanzeigen einzureichen sind. Dieser gibt sie nach Prüfung mit einem Gutachten weiter. Die laufenden Arbeiten erledigt ein Generalsekretär.

Bei dem französischen System handelt es sich nicht in erster Linie um eine Exportfinanzierung, sondern es wird das Risiko versichert, das dem Exporteur aus der Kreditgewährung an ausländische Käufer erwächst, und zwar nur das politische Risiko. Voraussetzung ist, daß Waren geliefert werden, die französischer Herkunft sind und deren Export im Interesse der Nation liegt. Art. 1 des Gesetzes besagt, daß nur Lieferungen an öffentlich-rechtliche Unternehmungen, an Verwaltungen oder im öffentlichen Dienst des ausländischen Staates stehende Gesellschaften solcher Länder versichert werden, mit denen der französische Staat einen Handelsvertrag abgeschlossen hat.

Es ist jedoch in den Bestimmungen Vorsorge getroffen, daß die Versicherung auch der Finanzierung dient und zwar insofern, als der Versicherungsnehmer, also der Exporteur, mit Genehmigung des Ministers für Handel und Industrie die Rechte aus der Versicherung auf einen Dritten, in diesem Falle sein Bankier, übertragen kann, und dadurch die Möglichkeit erleichterter Kreditbeschaffung hat.

Die Einrichtung der staatlichen Exportkreditversicherung dient jedoch auch den privaten Kreditversicherungsgesellschaften, da ihnen, ebenso wie den Banken, die Möglichkeit gegeben ist, die von ihnen übernommenen Risiken beim Staate rückzuversichern.

In Deckung genommen werden nur Einzelforderungen. Eine Bündelversicherung, wie in Deutschland und England, gibt es nicht. Die Höhe der Deckung wird von Fall zu Fall durch Entscheid des Ministeriums festgesetzt und darf 60% des Fakturenbetrages nicht überschreiten. Eine Höchstsumme, bis zu der Versicherungen angenommen werden können, ist nicht vorgesehen. Der Exporteur bleibt durch eine Selbstbeteiligungsquote von mindestens 20% an der ordnungsmäßigen Abwicklung des Geschäftes interessiert und darf diese nicht anderweitig abdecken.

Bei Einreichung des Versicherungsantrages ist eine vorläufige Prämie von ½ pro Mill., höchstens aber Frcs. 10 000,— zu hinterlegen, die bei Zustandekommen der Versicherung auf die endgültige Prämie angerechnet werden. Diese wird nach einem besonderen Rechnungsschlüssel ermittelt und beträgt ½—3%. Wird der Antrag nicht genehmigt oder kommt das fragliche Geschäft nicht zustande,

so wird die vorläufige Prämie zurückgezahlt bis auf Frcs. 500, – die der Staat als Bearbeitungskosten berechnet.

Aus den eingenommenen Prämien werden die Kosten der Verwaltung und die Schadenszahlungen bestritten. Reicht dieser Fonds nicht aus, so stehen dem Handelsministerium Mittel aus der Caisse des Dépôts et consignations zur Verfügung. Jährlich wird der Betrag hierfür bereitgestellt, der 1928 Frcs. 300 Mill. betrug.

Wenn auch von der Versicherung die einzelnen Industriezweige möglichst gleichmäßig bei der Genehmigung von Anträgen berücksichtigt werden sollen, so deutet, wie Burbach [1]) betont, der Umstand, daß Geschäfte mit einer Laufzeit bis zu 6 Jahren versichert werden, darauf hin, „daß die Staatsgarantie vornehmlich einer gewissen Klasse politischer, meist schwerindustrieller Großrisiken dienen soll".

Der Schadensfall ist gegeben, wenn der Schuldner bei Fälligkeit der Forderung überhaupt nicht oder nur teilweise zahlt, ohne dem Gläubiger gegenüber zur Verweigerung der Zahlung berechtigt zu sein. Genau wie in England wird ein besonderer Nachweis der Zahlungsunfähigkeit nicht verlangt. 50% des gedeckten Betrages werden innerhalb 6 Monaten nach der Schadensanzeige ausgezahlt, der Rest nach weiteren 6 Monaten, so daß ein notleidend gewordener Fall nach einem Jahr abgewickelt ist.

3. Die Vereinigten Staaten von Nordamerika.

Die im Jahre 1918 auf Veranlassung des Präsidenten der Illinois Manufacturer's Association, George R. Meyercord, gegründete Gesellschaft für Exportkreditversicherung ist in ihrer Art grundsätzlich verschieden von den Systemen in Deutschland und England. Die American Manufacturer's Foreign Credit Insurance Exchange verdankt ihr Entstehen lediglich privater Initiative, der Staat ist daran gänzlich unbeteiligt. Man hat, weil dies am geeignetsten erschien, die Gesellschaft auf dem Prinzip der Gegenseitigkeit organisiert und erfaßt darin Exporteure und Exportfabrikanten. Im Anfang wurde das Kapital auf 300 000 $ festgesetzt, jedoch bald auf 500 000 $ erhöht. Außerdem ist vorgesehen, daß Nachschüsse bis zu einem Gesamtbetrage von 1 Mill. $ gefordert werden können. Geschäfts-

[1]) O. Burbach: Die staatliche Exportkreditversicherung in Frankreich im Vergleich mit den entsprechenden Einrichtungen in Deutschland und England. In: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen. 52, 10 vom 6. 3. 1929.

führer ist der American Manufacturer's Credit Underwriters Incorporated.

Interessant ist, daß es sich bei dieser Organisation nicht nur um eine Exportkreditversicherungsstelle, sondern auch um eine Auskunftsstelle handelt. Der Exporteur erhält von ihr seine Auskünfte, ist aber andererseits verpflichtet, die Erfahrungen, die er aus seiner Tätigkeit mit ausländischen Importeuren hat, der Gesellschaft zur Verfügung zu stellen. Den Mitgliedern werden außerdem Verzeichnisse leihweise zur Verfügung gestellt, in denen die ausländischen Käufer nach ihrer Bonität klassifiziert aufgezählt sind.

Für die Beurteilung der Kreditfähigkeit teilt man die ausländischen Käufer in drei Klassen, high credit, good credit, und fair credit. Je nach der Einteilung in eine dieser Klassen, nach der Art des Kredits (Buch- oder Trattenkredit) und der Länge desselben richtet sich die zu zahlende Prämie.

Sight or time draft.

[1]) Credit Rating	Basic Rate	Calendar Months 2 or less	3	4	5	6
Hight	1	1	1 1/8	1 1/4	1 3/8	1 1/2 %
good	1 1/8	1 1/8	1 1/4	1 3/8	1 1/2	1 5/8 %
fair	1 1/4	1 1/4	1 3/8	1 1/2	1 5/8	1 3/4 %

Open account.

Credit Rating	Basic Rate	Calendar Months 2 or less	3	4	5	6
Hight	1	1 1/4	1 3/8	1 1/2	1 5/8	1 3/4 %
good	1 1/8	1 3/8	1 1/2	1 5/8	1 3/4	1 7/8 %
fair	1 1/4	1 1/2	1 5/8	1 3/4	1 7/8	2 %

Die Selbstbeteiligung, die grundsätzlich 20% beträgt, kann in besonderen Fällen erlassen werden.[2]) Schadensfall ist die Zahlungsunfähigkeit des ausländischen Importeurs. Wann sie vorliegt, ist in der Police genau angegeben. Die Bestimmungen entsprechen ungefähr denen in der Police A der deutschen Exportkreditversicherung. Bemerkenswert sind die Ausnahmen:

1. durch Katastrophen und Krieg bedingte Zahlungsunfähigkeit gilt nicht als Schadensfall.

[1]) Lomann: The insurance of Foreign Credits. New York 1923.
[2]) E. Goldschmidt: a. a. O. S. 110.

2. bei einem Moratorium läuft die Versicherung ohne Prämiennachzahlung weiter und die Entschädigungspflicht der Gesellschaft ist während dieser Zeit aufgehoben.

Die Auszahlung des Schadensbetrages hat binnen 90 Tagen nach Feststellung des Schadens zu erfolgen. Von den eingenommenen Prämien dienen 30% zur Deckung der Verwaltungskosten, aus dem Rest werden Schäden, Steuern und Gerichtskosten bezahlt.

Die erzielten Erfolge waren gut. Die Gesellschaft begann mit 100 Mitgliedern und diese Zahl vergrößerte sich bis zum Jahre 1923 bereits auf 600. Die Banken stehen der Gesellschaft wohlwollend gegenüber und die Police wird von ihnen, da keine Ungültigkeitsklausel darin enthalten ist, als Sicherheit anerkannt.

Wenn sich das System der Gegenseitigkeit bei dieser Gesellschaft in Amerika auch bewährt hat, so muß man doch betonen, daß es für europäische Verhältnisse nicht paßt. Die Nachteile, die in der hier gegebenen Dichtigkeit des Risikos und der Unterstützung des Untüchtigen durch den Tüchtigen liegen, sind so groß, daß sich eine Nachahmung nicht empfiehlt.

4. Oesterreich.

Auch in Oesterreich haben sich Bestrebungen geltend gemacht, die die Unsicherheit auf dem Kreditmarkt, eine Folge der Aufzehrung des Kapitalbesitzes durch Krieg und Inflation, durch Verteilung der Risiken mildern sollten. Im Sommer 1926 plante man die Gründung einer selbständigen Aktiengesellschaft mit 5 Mill. Schilling Kapital unter Beteiligung von Versicherungsgesellschaften, Banken und Interessenvertretungen zum Zwecke der Exportkreditversicherung. Der Staat sollte außerdem eine Exzeßhaftung übernehmen. Die Banken vertraten in diesen Verhandlungen den Standpunkt, daß man die Exporte nach dem Osten, die einen großen Teil des Gesamtexportes darstellen, infolge ihres großen Risikos nicht versichern könne. Andererseits lasse sich eine Exportkreditversicherung nur bei sehr großem Umfang rentabel gestalten, der unter den gegebenen Verhältnissen nicht erreicht werden könne. Ein weiter von den Banken gestelltes Verlangen auf Rückversicherung des Staates wurde von den Versicherungsgesellschaften abgelehnt. Unter diesen Umständen zogen sich die Verhandlungen bis Ende 1927 hin und endigten mit einer vorläufigen Aufgabe des Planes.

Obwohl also der Plan der Einführung einer allgemein gültigen Exportkreditversicherung gescheitert war, kam im

März 1927 ein Bundesgesetz über die Förderung der österreichischen Ausfuhr nach der Union der sozialistischen Sowjet-Republiken zustande (16. 3. 1927).

In Durchführung dieses Gesetzes wurde eine aus Vertretern der beteiligten Bundesministerien und der beteiligten Länder, ferner aus vier Vertretern des Handelskammertages und einem Vertreter des Arbeiterkammertages bestehende sog. Rußlandkommission gebildet. Erzeugungs- oder Handelsunternehmen, die einen Lieferungsvertrag mit einer Vertretung der Union der Sowjet-Republiken oder einer von diesen zum Einkauf im Ausland zugelassenen Gesellschaft abgeschlossen haben und ein Darlehn für diesen Abschluß wünschen, müssen den Vertragsentwurf der Rußlandkommission zur Prüfung vorlegen. Eine Genehmigung durch diese erfolgt nur, wenn die auszuführenden Güter überwiegend österreichischen Ursprungs sind und der gewährte Kredit die Dauer von zwei Jahren nicht überschreitet. Auch die Bedingungen des Kredits, den die einheimische Firma vor der Durchführung des Geschäftes aufnehmen muß, sind genehmigungspflichtig. Schließlich ist es auch erforderlich, daß die Unternehmung technisch und finanziell leistungsfähig genug ist, um die Lieferung zu übernehmen, worüber, falls erforderlich, Sachverständige gehört werden. Die offizielle Zusage des Kredits erfolgt, sobald die Bedingungen erfüllt sind, durch den Bundesminister der Finanzen und zwar bis zu einer Höhe von 100 Mill. Schilling.

Die Teilnahme des Bundeslandes an der Darlehnsgewährung ist dann gegeben, wenn hinsichtlich des Landes, in dessen Gebiet der wirtschaftliche Schwerpunkt der Ausführung der Bestellung liegt, durch Landesgesetz entweder die Teilnahme an dem Darlehn des Bundes mit 25% des Gesamtwertes der Lieferung oder die Ausfallhaftung für mindestens den gleichen Betrag ausgesprochen ist.[1]) Erfüllt der Vertragsgegner seine Verbindlichkeiten nicht oder nur zum Teil, so erhält der einheimische Lieferant aus dem Bundesschatz ein Darlehn in Höhe von 60% des Schuldbetrages nebst Zinsen. Hat ein Land die Ausfallbürgschaft übernommen, so zahlt der Bund nur 35%. Die Auszahlung erfolgt innerhalb von drei Monaten, „nachdem die Rußlandkommission den Eintritt der Risikoübernahme festgestellt hat". Bestehen in dieser Hinsicht Zweifel, so entscheidet ein Schiedsgericht, bestehend aus je einem Vertreter der Rußlandkommission und des Handelskammertages, die sich einen Vorsitzenden wählt. Falls keine

[1]) Vgl. Siegel: Die Exportkreditversicherung in Oesterreich. In: Schweizerische Blätter für Handel u. Industrie v. 15. 7. 1929.

Einigung über diesen erfolgt, so wird er vom Präsidenten des Obersten Gerichtshofes ernannt. Die Rückzahlung der Darlehn hat in zehn gleichen, nachträglich fälligen Jahresraten zu erfolgen. Die Zinsen betragen 2% unter dem Wechseleskompte-Zinsfuß der Oesterreichischen Nationalbank, und sind halbjährlich nachträglich fällig.

Anscheinend sind jetzt in Oesterreich Bestrebungen im Gange, die darauf hinzielen, eine allgemein gültige Exportkreditversicherung ins Leben zu rufen. Am 5. April 1929 hat bereits unter Leitung des Generalsekretärs Dr. Wessely im Handelsmuseum eine Besprechung der interessierten Kreise stattgefunden, in der sowohl die Versicherungsnehmer, wie auch die Versicherungsgesellschaften sich für die Einführung der Versicherung ausgesprochen haben. Auch der österreichische Bundesminister für Handel und Verkehr hat den Plan befürwortet. Näheres über die Art der Ausführung ist noch nicht bekannt geworden, doch scheint man zu beabsichtigen, unter der Voraussetzung, daß der österreichische Staat für diese Zwecke 3 Mill. Schilling zur Verfügung stellt, mit Deutschland zusammen zu arbeiten.

5. Polen.

Die Bemühungen Polens, seine Wirtschaft mit allen nur möglichen Mitteln zu fördern und die Anstrengungen, die seit Jahren passive Handelsbilanz zu bessern, die sich z. B. in der dauernd fortschreitenden Kartellierung zeigen, haben dazu geführt, daß man auch dem Plan der Errichtung eines polnischen Instituts für Exportkreditversicherung näher getreten ist, um Polens Konkurrenzfähigkeit im Ausland zu fördern, und die Propaganda polnischer Erzeugnisse auf dem bereits erschlossenen und noch zu erschließenden Märkten zu befestigen. Regierung, Banken und Versicherungsgesellschaften sind sich bereits einig und der polnische Finanzminister hat die Gründung bereits bestätigt. Man hat sich dem Vorbild der englischen Exportkreditversicherung angeschlossen und verfolgt den gleichen Zweck: die Forderungen der polnischen Industriellen und Lieferanten an ausländische Käufer, dargestellt durch Wechsel oder reine Buchforderungen, diskontfähig zu gestalten. Die Durchführung im einzelnen ist folgendermaßen gedacht:

Es soll eine Aktiengesellschaft mit einem Kapital von 10 Mill. Zloty gegründet werden, wovon die Staatsbanken 50%, die Privatbanken 15%, die Versicherungsgesellschaften 10% und die polnische Industrie den Rest übernehmen. Dieser Betrag wird es ermöglichen, im ersten Jahr Versicherungen in Höhe von 50 Mill. Goldzloty (= 86 Mill.

Umlaufzloty) zu übernehmen. Ein derartiger Betrag würde einen Mehrexport von 60% der gesamten Jahresausfuhr Polens darstellen. Das Aktienkapital wird, da der Betrag von 10 Mill. Zloty sowohl für die Regierung, wie die Privatwirtschaft eine hohe Belastung ist, nur mit 30% eingezahlt. Für den Rest werden Schuldverpflichtungen gegeben, deren Fälligkeit der Verwaltungsrat nach Bedarf festsetzt. Überdies haben die Aktionäre 500 000 Zloty in Form einer Anleihe für einen Organisationsfonds aufzubringen, deren Rückzahlung nach einem von der Generalversammlung genehmigten Plan aus den künftigen Einnahmen der Gesellschaft erfolgen soll.

Organe der Gesellschaft sind: die Generalversammlung, der Verwaltungsrat, der aus zehn Mitgliedern besteht, die auf 3 Jahre aus den Reihen der Aktionäre gewählt werden, ein technisches Komitee und das Direktorium. Ersteres entspricht in Deutschland der Kommission, die die eingehenden Anträge begutachtet. Es setzt sich zusammen aus Vertretern der interessierten Wirtschaftskreise und einem Repräsentanten der Regierung. Auf 7 Komiteemitglieder sollen zwei ständige Regierungsvertreter kommen aus dem Finanzministerium oder der Landwirtschaftsbank und dem staatlichen Exportinstitut. Das Komitee entscheidet über Annahme von Anträgen über 100 000 Zloty und Regulierungen von Schäden über 25 000 Zloty. Niedrigere Risiken und Regulierungen bearbeitet die Direktion.

Die Aufgabe der Gesellschaft besteht darin, Exportkredite zu versichern, die von einer polnischen Firma gewährt werden, unter der Voraussetzung, daß es sich bei dem zugrundeliegenden Geschäft um Waren handelt, die aus Polen stammen oder überwiegend in Polen bearbeitet worden sind. Versichert werden 60% des Rechnungsbetrages mit Ausnahme der Fälle, wo der Verkäufer die Ware cif vereinbarten See- oder Flußhafen oder bestimmte Eisenbahnstation im Ausland angeboten hat. In diesem Falle werden 65% des Rechnungsbetrages in Deckung genommen. „Hier zeigt sich deutlich die Tendenz den polnischen Export zu aktivieren, indem die Exporteure zur Ausübung jener Handelsfunktionen angespornt werden, die bisher eine Einnahmequelle für ausländische Vermittler bilden, auf Kosten der für die polnischen Waren erzielten Preise".

Es sind drei Arten von Versicherungen vorgesehen:

1. eine Exportkreditversicherung für individuelle Einzeltransaktionen,

2. die Sicherung einer Bank gegen das Risiko der Zahlungsunfähigkeit am Fälligkeitstermin von diskontierten Wechseln, die aus einer Exporttransaktion resultieren.

3. Eine Kollektivversicherung gegen den Verlustfall von Kreditoperationen einer Exportfirma mit feststehenden ausländischen Abnehmern.

Eine besondere Stellung nimmt man auch hier den Geschäften mit Sowjet-Rußland gegenüber ein. Eine Garantie soll nur dann übernommen werden, wenn es sich um Geschäfte mit polnischen Waren handelt, die aus irgend einem Grunde nicht durch Waren anderer Staaten ersetzt werden können.

6. Holland.

In Holland, wo zwei Kreditversicherungsgesellschaften, die Vaderlandsche Assurantie Maatschappiy Rotterdam, zum Konzern der Vaterländischen und Rhenania Elberfeld gehörig, und die Nederlandsche Credietverzekering Maatschappiy, Amsterdam, an deren Gründung u. a. der Hermes beteiligt ist, bestehen, wurde unabhängig von diesen beiden Gesellschaften am 30. Januar 1923 durch einen Erlaß des Finanzministeriums eine Staatsgarantie für Exportkredite eingeführt.[1]) Versichert werden auch hier nur Exporte von in Holland erzeugten oder bearbeiteten Waren. Versicherer ist ein neugeschaffenes Komitee, die „Reichskommission für Exportkredite". Bei ihr werden die eingereichten Anträge einer Prüfung unterzogen, sowie die Bedingungen und Prämien, von Fall zu Fall verschieden, festgesetzt. Der Finanzminister, der als letzte Instanz über Annahme oder Ablehnung der Anträge und Höhe der Prämie entscheidet, kann letztere ermäßigen, wenn der Exporteur nachweist, daß das Zustandekommen der Versicherung sonst an der Höhe der Prämie scheitern würde.[2]) Die holländische Regierung hat damit der Tatsache Rechnung getragen, auf die in Deutschland von Gegnern der Exportkreditversicherung immer wieder hingewiesen wird, daß nämlich die heutigen kleinen Verdienstspannen die Versicherungsprämie nicht tragen können. Die Versicherung tritt im Fall der Zahlungsunfähigkeit des ausländischen Käufers ein und deckt 40% des Fakturenbetrages. Die Folge der hohen Selbstbeteiligungsquote war, daß die Exporteure, obwohl die sonstigen Bedingungen als günstig zu bezeichnen sind, nur in sehr beschränktem Maße von der Einrichtung Gebrauch machten, zumal die Versicherung der privaten Ge-

[1]) Frankfurter Zeitung v. 29. 1. 1928.

[2]) Der österreichische Volkswirt, 1926 Nr. 49.

sellschaften ihren Bedürfnissen mehr entgegenkam. In der Zeit vom 30. 1. 1923 bis 1926. Juni 1924 wurden von 30 Anfragen 8 Garantien in Höhe von fl. 4,95 Mill. und in der Zeit vom 26. Juni 1924 bis 31. Dezember 1925 von 19 Anfragen 10 Garantien in Höhe von fl. 557 800 gewährt. In Anspruch genommen wurden schließlich fl. 104 500 und fl. 213565.[1])

7. Belgien.

Um die industrielle Krise zu mindern und die Wiederaufnahme der Beziehungen zum Ausland zu erleichtern, wurde im Jahre 1921 ein von der belgischen Regierung vorgelegtes Gesetz über staatliche Exportkreditversicherung vom Parlament angenommen und am 7. 8. 1921 erlassen. Es handelte sich vorerst um ein bis Ende 1926 gültiges Provisorium. Die Regierung versichert heute im Rahmen desselben zum Export bestimmte belgische Produkte bis zum Werte von 25 Mill. frcs. nach sämtlichen Ländern, während zunächst nur eine Garantie auf Tratten, „die auf belgische Franken lauten und auf einen in einem Lande mit entwerteter Währung sich befindenden Käufer gezogen sind",[2]) vorgesehen war.

Damit der Regierung das Einziehen der Erkundigungen über die Antragsteller erspart bleibt, wird die Ausfallgarantie grundsätzlich nicht einzelnen Unternehmern eingeräumt, sondern nur den industriellen Verbänden. Die Zugehörigkeit zu einem solchen Verbande legitimiert den einzelnen Unternehmer als genügend kreditwürdig. Voraussetzung ist weiter, daß die Unternehmung ihren Sitz in Belgien hat und in der Lage ist, eine Sicherheit, versehen mit der Unterschrift des Käufers und der ausländischen Bank, oder die Garantie eines fremden Staates sowie Dokumente über die Bedingungen der Handelsgeschäfte beizubringen. Auch muß die Haftung entweder von einem Syndikat oder einem Kreditinstitut übernommen werden.

Im Versicherungsfall gewährt der Staat eine Garantie für den 45% des Fakturenbetrages übersteigenden Verlust. Die ersten 25% des Ausfalls hat der Exporteur selbst zu tragen und 20% trägt das Kreditinstitut.

In den ersten fünf Jahren des Bestehens hat die Einrichtung wenig befriedigt und die gewährten Garantien beliefen sich auf 188 Mill. frcs.[3]) Im Jahre 1926 wurde sie um 5 Jahre bis zum August 1931 verlängert, weil man der

[1]) Frankfurter Zeitung Nr. 612 v. 18. 8. 1926.

[2]) A. Francuski: a. a. O. S. 103.

[3]) Der österreichische Volkswirt 1926 Nr. 49. S. 1369.

Ansicht war, daß sie jetzt erst zur vollen Entfaltung kommen würde. Gleichzeitig wurden einige Gesetzesänderungen vorgenommen. Trotzdem ist die belgische Exportkreditversicherung nicht zu einer allgemein brauchbaren Institution geworden, und man hat eine Umorganisation unter Annäherung an das englische System ins Auge gefaßt.

8. Italien.

Italien hat im Jahre 1927 ein staatliches Kreditversicherungsinstitut, das Instituto Nazionale di Esportatione in Rom, erhalten. Das hier geschaffene System ist besonders beachtenswert, weil es sich von allen anderen Exportkreditversicherungen unterscheidet. Zunächst ist dafür gesorgt, daß die Versicherungsleistung beschränkt und äußerst vorsichtig gehandhabt wird, indem die Entscheidung über die Notwendigkeit der Versicherung, über die Höhe der Prämie und den Risikoanteil des Staates einem staatlichen Ausschuß zusteht. Eine solche Regelung gibt dem Staat die Möglichkeit zu wirtschaftspolitischer Betätigung, da er in der Lage ist, bestimmte Industrien zu fördern oder den Export nach bestimmten Ländern zu steigern. Sodann ist nicht, wie in anderen Staaten, ein bestimmter Fonds für diese Zwecke gebildet, sondern bis auf weiteres gehen etwaige Schadenszahlungen zu Lasten des Staates. Die eingehenden Prämien dagegen werden vorläufig angesammelt, und sollen erst, wenn sie eine gewisse Höhe erreicht haben, als Fonds der Exportkreditversicherung dienen. Die Höhe des Betrages, bis zu der jährlich Versicherungen abgeschlossen werden können, war für 1927/28 auf 200 Mill. Lire [1]) festgesetzt und wird von Jahr zu Jahr neu geregelt.

Die Selbstbeteiligung des Versicherungsnehmers beträgt mindestens 35%, während der Staat höchstens 65% übernimmt. Wird sein Risiko vom Ausschuß niedriger angesetzt, so steht es dem Versicherungsnehmer frei, die Differenz anderweitig bei einer privaten Versicherungsgesellschaft zu decken. Im Schadensfalle beginnt die Auszahlung 6 Monate nach dem Fälligkeitstermin der notleidend gewordenen Forderung und erstreckt sich über weitere 6 Monate, so daß der Fall nach einem Jahre abgewickelt ist.

9. Schweden und Dänemark.

In Schweden hat der Staat im Jahre 1920 10 Mill. Kr. für Exportförderungszwecke bereitgestellt und weitere 15 Mill. Kr. vorgesehen. Das Risiko ist zwischen Exporteur und Staat geteilt, und jeder übernimmt im Versiche-

[1]) Frankfurter Zeitung v. 29. 1. 1928.

rungsfalle 50% des Betrages. Die Einrichtung hat jedoch bei den Exporteuren wenig Beachtung gefunden.

Die dänische Regierung hatte bei Einführung der staatlichen Exportkreditversicherung 25 Mill. Kr. zu Kreditzwecken zur Verfügung gestellt, wovon 5 Mill. Kr. ausschließlich für den Export landwirtschaftlicher Produkte bestimmt waren.

Da jedoch dem Exporthandel die erforderlichen Kapitalien fehlen und die Einrichtung wenig in Anspruch genommen wurde, bildete man einen Exportkreditausschuß, dem das Finanzministerium, die Banken und die Exporteure angehören. Dieser nahm bei der Guarantee Trust Company eine Anleihe in Höhe von 25 Mill. Kr. auf und gab als Sicherheit dafür vom Staat garantierte Obligationen. Vertreterin der Guarantee Trust Company ist die Privatbank in Kopenhagen. Bei dieser Regelung lastet das Exportrisiko weiter auf dem Exporteur, da der Staat nur der amerikanischen Bank gegenüber haftet. Die erzielten Ergebnisse werden als gut bezeichnet.

10. Tschechoslowakei, Ungarn, Lettland und Estland.

Auch in verschiedenen anderen Staaten hat die Entwicklung der handelspolitischen Lage Diskussionen über die Exportkreditversicherung ausgelöst. In der Tschechoslowakei sind die Verhandlungen vorläufig zurückgestellt worden, in Ungarn hat man die Beratung noch nicht zu Ende geführt und in Lettland und Estland zeigen sich die ersten Anfänge in dieser Richtung.

Lebenslauf

Ich, Hans Schinck, bin geboren am 5. September 1901 zu Essen. Nach Absolvierung des dortigen Burg-Gymnasiums machte ich eine Banklehrzeit durch und war gleichzeitig 2 Semester als Studierender der Rechtswissenschaften an der Universität Köln immatrikuliert. Ostern 1923 bezog ich die Universität Tübingen, um dort meine Studien 2 Semester fortzusetzen. Anschließend betätigte ich mich wieder bis Ende 1925 im Bankfach. Vom Sommersemester 1927 ab widmete ich mich dem Studium der Rechts- und Staatswissenschaften an der Universität zu Breslau, wo ich seit Anfang 1926 im Genossenschaftswesen tätig war. Der Prüfung für Diplom-Volkswirte unterzog ich mich am 25. Juni 1929. Am 22. Februar 1930 wurde ich mit dem Prädikat „cum laude“ zum Doctor promoviert.